

# CambaduHOY

Año 21, Edición No. 256 - Abril 2021 / [www.cambadu.com.uy](http://www.cambadu.com.uy)



# AIRE PARA ALGUNOS

# MOMENTOS REFRESCANTES



SENTÍ EL SABOR

# Finalmente llegó. La segunda ola nos tapó y debemos luchar por preservarnos



La redacción del presente editorial es apenas unos días después del anuncio de nuevas medidas adoptadas por el gobierno. Medidas que nadie quería, pero que la realidad obliga, los contagios de Covid-19 se dispararon, y la cepa brasilera está en Uruguay.

Lamentablemente muchas medidas son dolorosas, como la suspensión de la educación presencial o el cierre de las termas en plena Semana Santa. Pero algo hay que hacer para frenar el avance de un virus que satura nuestros CTI, satura los testeos y hace demorar los resultados de los hisopados.

En lo que a nosotros respecta, comerciantes minoristas, tomar conciencia de los protocolos vigentes, ahora más que nunca hay que tenerlos presentes.

Es nuestra responsabilidad hacer las cosas lo mejor posible, maximizar nuestro esfuerzo hasta donde sea posible, porque son varias las razones que tenemos.

Primero por la propia supervivencia de nuestras empresas. ¿Qué ocurre si tenemos un foco y la mitad de nuestro personal cae? ¿y qué ocurre si somos nosotros los que tenemos Covid-19?



Bueno, sea el socio que sea estoy seguro que las respuestas van a converger en una situación compleja de afrontar, y en casos donde el dueño trabaja prácticamente solo la situación sería dramática. Nos tenemos que preservar, más que nunca, a nosotros y nuestra gente, es clave para la sustentabilidad del negocio.

En segundo lugar, tenemos que hacerlo por nuestros clientes, por respeto a nuestros clientes. Hoy los clientes tienen una nueva razón para ir o dejar de ir a un comercio, una nueva variable determina la elección de uno u otro minorista. Hablo de la sensación de seguridad ante medidas que bajen el riesgo de contagio.

Nuestro éxito comercial se basa en varios aspectos, una es la imagen que damos, y hoy parte de nuestra imagen tiene que ver con medidas que hagan menos riesgoso el ingreso de clientes a nuestros comercios.

Y para finalizar, una tercera razón es que estamos expuestos a un alto nivel de inspecciones, ya sea de diferentes áreas de la Intendencia, del Ministerio de Trabajo y tal vez hasta del Ministerio de Salud Pública.

Sabemos de cierres preventivos de minoristas que no cumplen los protocolos básicos, como ser el uso de tapabocas, la distancia física y la presencia de alcohol en gel.

La situación que vivimos hace que sea imposible de soportar cierres y multas, así que más allá de preservarnos a nosotros, de cuidar nuestra imagen y cuidar a nuestros clientes, debemos evitar sanciones.

Recuerdo a nuestros socios gastronómicos que en la página web de Cambadu tienen disponible un protocolo confeccionado por nuestros técnicos.

Protocolo que toma aspectos de los promovidos por la Intendencia y la OPP, y que sabemos es el ejemplo que toma el Ministerio de Salud Pública como protocolo modelo.

Deseo que al momento de la lectura del presente editorial, ya en los primeros días del mes de abril, la situación sea otra, espero que los contagios se hayan estabilizado y porque no que comiencen a bajar.

Y de esta forma se reencaucen algunas actividades claves para el consumo, sobre todo de gastronómicos en general, y de todo tipo de comercio en zonas afectadas por el teletrabajo, como lo son Ciudad Vieja, Centro y Cordón.



A handwritten signature in black ink, appearing 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 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



3



22



8



46

**Página 3.** Editorial  
Finalmente llegó y la segunda ola nos tapó

**Página 8** Nota de tapa  
Medidas para el comercio.

**Página 12.**  
Novedades Administrativas

**Página 22.**  
Nota de Socio con Historia

**Página 38.**  
Destinos, Piriápolis

**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 256 – Abril 2021  
Editor: Enrique Haladjian  
Gerente comercial: José Silveti  
Impresión: Gráfica Mosca

6


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](http://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.





# LAS MÁS GRANDES DEL IMPERIO



## NUEVOS SABORES ANGUS

LANZAMIENTO



Muchas medidas fueron promovidas por Cambadu, pero con mayor tenor.

# Medidas para el comercio: Son importantes, pero vamos por más





En agosto de 2020, ya hace 7 meses, CAMBADU inició un conjunto de varias acciones ante las máximas autoridades de Gobierno, MTSS, Ministerio de Economía, el BPS y la DGI, haciéndoles entrega por escrito de dos anteproyectos de ley de refinanciación de adeudos para el BPS y la DGI, así como el planteo de exoneración del pago del mínimo de IRAE, entre otras iniciativas.

El jueves 18 de marzo, el Parlamento Nacional y por iniciativa del Poder Ejecutivo, sancionó una serie de medidas que permiten refinanciar las deudas con el BPS y con la DGI, y también se logra reducir el peso de los aportes patronales al BPS en un 50%.

Asimismo se exonera a una parte de las micro y pequeñas empresas del pago adelantado del IRAE mínimo.

A continuación un esquema de las medidas de interés para comercios minoristas.

Se exonera el 50% de los aportes patronales a empresas de Industria y Comercio.

Se les reducirá al 50 % los aportes patronales a la seguridad social por el período enero a junio 2021, a todas aquellas empresas que no superen de promedio 19 empleados dependientes durante el año 2020.

Asimismo se establece como requisito no haber superado el tope de 10 millones de UI (cotización al cierre del ejercicio, aproximadamente 47846.000 pesos uruguayos) de ingresos durante el último ejercicio civil antes de la norma legal sancionada.

Para las empresas que no aplica el tope de empleados ni el tope de facturación, se les exonera un 50 % de aportes patronales a la seguridad social, por el período abril/junio 2021, siempre que estén comprendidas en aquellos sectores considerados seriamente afectados.

Esos sectores son cantinas y transportes escolares, servicios de fiestas y eventos de congresos o ferias, agencias de viajes, transporte terrestre de turismo o excursiones, servicios en aeropuertos de Carrasco y Laguna del Sauce, transporte aéreo o fluvial, cine y anexos, hoteles y restaurantes -Grupo 12 sub grupos 1- 2 - 4 - 7.

### **Beneficios para empresas de Literal E, que inicien actividad en 2021.**

Se reducirá la cuota del IVA ficto para el primer y segundo año de la Pequeña Empresa. 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

Se establece para las empresas comprendidas en el literal E el mismo régimen dispuesto para el monotributo social Mides, refiriéndose a que el no pago por dos meses seguidos o más implicaría la baja automática de la empresa de forma de evitar que generen deudas excesivas





## **Refinanciación de adeudos con el BPS**

Se habilita para deudas por tributos personales, tributos patronales e incluso por FONASA, el período comprende desde el 1o de mayo 2018 (fecha de amparo a la última ley de refinanciación ley 19.632) hasta el correr del presente mes de marzo 2021. Quedan sin efecto las multas y recargos capitalizables, y se utilizara la UR como indicador de ajuste.

Se podrá contar con un plazo para el pago de hasta 72 cuotas (6 años), asimismo el BPS podrá otorgar 12 meses de plazo para pagar la primera cuota, en ese caso el plazo máximo quedará en 60 meses.

## **Refinanciación de adeudos con la DGI para deudas generadas hasta el 28 de febrero de 2021**

También el Poder Ejecutivo, podrá incluir en la refinanciación además de las obligaciones mencionadas en el presente título, otras obligaciones tributarias, cuyo plazo de pago se encuentre comprendido entre el 1 de marzo y la fecha de finalización de la declaración nacional de emergencia sanitaria, tomando en cuenta la realidad de determinados sectores de actividad.

El criterio al que está facultado el Poder Ejecutivo es el siguiente:

Reducir las multas y los recargos hasta el monto que representa de aplicar el IPC a los impuestos vencidos entre la fecha de vencimiento de la obligación impaga y la fecha de suscripción del convenio.

De aplicar tal facultad el Poder Ejecutivo, (lo que es esperable sea así), esto representa sustituir las multas y recargos por un ajuste por IPC de las obligaciones impagas.

El monto de la deuda por tributos impagos, y el ajuste mencionado en sustitución de las multas y recargos, se convertirán en UI a la fecha de la firma del convenio, y se financiarán en 36 meses en dichas unidades, no generando otro interés de financiación.

## **Exoneración de anticipos de IRAE**

Se exonera de los anticipos de IRAE a los contribuyentes a cuyos ingresos brutos gravados en el último ejercicio cerrado previo a la vigencia de esta ley no superen las 915.000 UI (aproximadamente 4.377.909 pesos uruguayos) correspondiente a las obligaciones devengadas ente el 01/01/2021 al 30/06/2021.

No es todo lo que pretendíamos, pero es algo para algunos empresarios, y nos sentimos bien por eso, porque les dará aire y sustentabilidad. Pero luego de meses de esfuerzo y sacrificio, de incontables reuniones con autoridades de gobierno, y numerosos documentos presentados con propuestas para reactivar la economía, nos queda un sabor agrídulce.

Las medidas son bienvenidas, pero deseábamos algo más profundo, que abarcaran más empresas y más situaciones. Esperábamos mayor impacto.

Agradecemos al gobierno las medidas tomadas en medio de una crisis histórica, pero nuestra lucha gremial continuará, porque la realidad nos obliga a ir por más logros que benefician al sector minorista.





# 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



## Índice económicos

	Feb-20	Mar-20	Apr-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	1.3 <sup>3</sup>	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. 15/04/2021

### IVA MÍNIMO

CAMBADU 15/04/2021

REDES COBRANZA 20/04/2021

### IVA

CAMBADU 21/04/2021

REDES COBRANZA 26/04/2021

### IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 22/04/2021

REDES COBRANZA 24/04/2021

**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	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	Jan-21	Feb-21	Mar-21
	1256.09	1264.25	1283.07	1287.86	1289.8	1291.44	1291.77	1291.96	1336.92
	4.6633	4.6633	4.7113	4.741	4.7688	4.7688	4.7792	4.8404	4.8875
	4519	4519	4519	4519	4519	4519	4870	4870	4870
	16300	16300	16300	16300	16300	16300	17930	17930	17930
	1304	1304	1304	1304	1304	1304	1434	1434	1434
	350.99	352.3	352.83	353.28	353.37		385.72		
	1.49%	0.37%	0.15%	0.13%	0.03%		3.48%		
	217.99	219.24	220.64	221.92	222.55	222.13	225.69	227.55	
	0.55	0.57	0.64	0.58	0.28	-0.19	1.6	0.82	
	234.92	232.73	234.67	234.95	231.07	231.98	234.56	240.82	
	1.95%	-0.93%	0.83%	0.12%	-1.65%	0.39%	1.11%	2.67%	

## 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

**18/02/21** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

**22/02/21** – Se participa de reunión de Grupo de compras.

**24/02/21** - Se concurre a reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.

**24/02/21** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

**26/02/21** – Ante la invitación de UAM se participa de la inauguración del mural en recuerdo a los 84 años de historia del Mercado Modelo.

**01/03/21** – Se participa de reunión con representantes de Mercado Pago vía zoom, asuntos: gremiales.

**01/03/21** - Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

**01/03/21** - Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

**02/03/21** – Se mantiene reunión con representantes del BSE, asunto: presentación de sistema de promoción mediante el cual beneficia el seguro de accidentes de trabajo por un año, para aquellas empresas que realicen una encuesta de autoevaluación de riesgos laborales.

**04/03/21** – Se mantiene reunión con Coca-Cola Latinoamérica, en el marco del Día Internacional de la Mujer, invita a diálogo virtual para conocer los aprendizajes de la iniciativa que transformo la vida de más de 5 millones de mujeres en el mundo.

**05/03/21** – Se mantiene reunión vía zoom con la Dirección General de Salud del MSP, asunto: excepción uso de mascarilla personas con TEA.



**Hacé tu pedido de  
bolsas a través de  
Whatsapp al  
093 324 298**





# ASTRAL

PROTECCIÓN QUE TE  
ACOMPaña **DESDE SIEMPRE**

ELIMINA EL  
**99,9%**  
DE LAS  
BACTERIAS\*



\*Bacteria probada: E.coli

## Intendencia de Montevideo regula comercialización electrónica de alimentos

A inicios del presente año, en la Intendencia de Montevideo se aprobó el decreto que regula la comercialización electrónica de alimentos. El Decreto N° 37.455, detalla las exigencias de las empresas alimentarias y las empresas de intermediación electrónica de alimentos.

Destacando lo más importante, se establece que las empresas de intermediación electrónicas deben registrarse en el Servicio de Regulación Alimentaria, presentando:

- designación de asesor técnico alimentario.
- informar el medio electrónico utilizado para comunicar la oferta a los consumidores, y cómo hará la entrega de alimentos.

También es interesante recalcar que toda empresa que comercialice electrónicamente alimentos prontos para consumo, deberán incluir la información del proveedor de alimentos: razón social, número de habilitación de SRA de la Intendencia de Montevideo o la que corresponda, y una dirección vinculada a la habilitación.

Otro punto importante es la obligatoriedad de incluir datos que deben ser visualizados por quienes realicen las compras, antes de confirmar el pedido. Específicamente se habla de el rótulo del alimento conforme a la normativa vigente, que debe ser fácilmente legible, no siendo suficiente un enlace a una base de datos.





**TIENE  
TODO.  
NO TIENE  
ALCOHOL.**





## Potenciar los Recursos Humanos para mejorar la experiencia de compra

Como menciona el presidente de Cambadu en la edición pasada el gran desafío competitivo de hoy es brindar una experiencia de compra satisfactoria. En dicho artículo se enumera una serie de factores que forman parte de la experiencia de compra, a continuación destacamos los que dependen del trabajo en equipo, como: la higiene, la exhibición, la comodidad de movimiento y espera, el orden, la atención, la rapidez en las cajas y el cuidado de la cadena de frío.

En este artículo analizaremos las oportunidades de mejora de los recursos humanos con el objetivo de brindar una experiencia de compra satisfactoria a los clientes. Nos apoyaremos en los resultados del estudio de Perfil Cultural realizado por la Unidad de Desarrollo Empresarial, el cual nos permite identificar si existe una cultura dominante y cuál es el punto de apalancamiento para fortalecer el liderazgo de los mandos medios. El estudio también muestra los matices culturales existentes entre rangos jerárquicos, de esta manera se pudo determinar la manera en que los líderes y los empleados ven a otros compañeros, lo que esperan de ellos y por tanto la manera en que trabajan juntos.

Nos interesa destacar a los mandos medios como un punto crucial de la eficiencia ya que es en ellos en quienes recae la gran responsabilidad de transmitir la cultura adecuada y realizar el control para la consolidación de una cultura fuerte que brinde una experiencia de compra satisfactoria.

El estudio realizado por la Unidad de Desarrollo Empresarial de Cambadu, abarcó a 36 comercios de cercanía, encuestando a un total de 324 personas para conocer el perfil cultural basado en 8 parámetros (COMUNICACIÓN, EVALUACIÓN NEGATIVA, PERSUASIÓN, LIDERAZGO, TOMA DE DECISIONES, CONFIANZA, DISCREPAR, PLANIFICAR).

Los factores que hacen una experiencia de compra satisfactoria están atravesados por los hábitos en cada uno de estos 8 parámetros, ya que si no hay una cultura fuerte cada miembro de la empresa va a tener la posibilidad de comportarse de diferentes maneras.



Para lograr tener un control sobre cada uno de los factores es fundamental analizar si existe una cultura fuerte y si esta cultura es eficiente para cumplir con la estrategia de un comercio de cercanía.

En base a los resultados del estudio se concluye que existe un comportamiento cultural dominante claramente observable en los comercios de cercanía, si bien hay una tendencia clara, también encontramos que la cultura no es fuerte ya que hay un 20% que no está de acuerdo con la cultura predominante y otro 20% manifiesta neutralidad frente a cada situación, lo que demuestra que en un comercio solo el 60% sigue una misma línea y el 40% tendrá un comportamiento opuesto o ambiguo.

Si aumentamos las posibilidades que tiene el mando medio brindándole información sobre los matices culturales y una metodología para interactuar con los empleados que no funcionen de acuerdo a la cultura predominante, tendrá las herramientas para motivar a todo el equipo.

### ***¿Existe diferencia entre rangos jerárquicos en la cultura del sector?***

En este estudio se encontró que existen diferencias culturales entre rangos jerárquicos, es decir no hay un pensamiento alineado entre propietarios, mandos medios y empleados. Si bien esta variación no es grande, nos permite saber qué prefiere cada rango jerárquico en cada parámetro y conocer la brecha para lograr una mayor eficiencia.

# Cañuelas



CON LA CALIDAD DE SIEMPRE



## **¿Dónde encontramos los mayores problemas para lograr una cultura fuerte, sin subculturas que distorsionen la estrategia del comercio?**

El punto crucial identificado en el estudio se presenta en el parámetro evaluación negativa, la cultura en general prefiere una evaluación directa cuando se trata de recibir feedback, pero cuando se trata de dar se generan divisiones y el 50% prefiere hacerlo de manera indirecta y a destiempo o no hacerlo. Para lograr una cultura fuerte el mando medio debe saber cómo hacer una correcta supervisión a través de la evaluación de desempeño adecuada y a tiempo. Los mandos medios deben tener claras las consignas y saber cómo transmitir las al personal, los tiempos se deben optimizar al máximo, por eso es importante que cada mando medio realice un control asertivo, manejando las situaciones de la manera más eficiente.

Los mandos medios deben conocer la cultura y saber que, en cuanto a la persuasión o motivación hay un 30% de los empleados que funcionan con método deductivo y el resto con método inductivo, según los resultados del estudio. El liderazgo de los mandos medios requiere la habilidad de persuadir de manera inductiva y deductiva para generar cambios de

hábitos y abordar exitosamente los factores que brindan una experiencia de compra satisfactoria. En conclusión los factores de la experiencia de compra que impactan en la sustentabilidad dependen de los hábitos de los recursos humanos y deben ser controlados por los mandos medios. Si los mandos medios no tienen conocimiento de los diferentes matices culturales existentes, será muy difícil que se aumente la eficiencia por lo tanto se les debe brindar el conocimiento de los parámetros culturales y enfocar los esfuerzos en mejorar la evaluación de desempeño, con lo cual mejorará la comunicación, persuasión y liderazgo. Esto generará una cultura fuerte con énfasis en el hábito de control de los factores que brindan una experiencia de compra satisfactoria e impactan en la sustentabilidad.

Si le parece interesante el tema y tiene dudas lo invitamos a dejarnos sus datos ya que estaremos realizando un zoom gratuito para todos los socios interesados en conocer más información del estudio del perfil cultural y de la tendencia predominante del sector en cada uno de esos parámetros.

**Escribanos al mail:**  
**[bvillanueva@cambadu.com.uy](mailto:bvillanueva@cambadu.com.uy),**  
**telefónicamente o vía WhatsApp**  
**al número 095229817**

## **Novedades - Capacitación**

### **Taller de Educación Financiera**

Se desarrollará un Taller de Educación Financiera para emprendedores y Pymes, que permita dotar a los participantes de los conocimientos y herramientas para manejar sus finanzas personales y de sus negocios.

El objetivo del mismo es permitirles conocer y aplicar en la práctica conceptos sobre como hacer un presupuesto, los distintos productos de ahorro, crédito, medios de pago, seguros y gestionar los riesgos de manera segura.

La metodología a utilizar será a través del formato de taller, que brinda conceptos teóricos y fundamentalmente ejercicios prácticos que permitan adquirir los conocimientos dictados y sobre todo transformarlos en herramientas prácticas.

### **Programa**

Cuenta con siete temas principales divididos en módulos:

- Fijarse objetivos personales y del negocio
- Gestionar de manera eficaz un presupuesto
- Conocer los productos del ahorro
- Utilizar inteligentemente productos de crédito y evitar el sobreendeudamiento

- Entender los medios de pago y utilizarlos de forma segura
- Establecer una buena relación con las Instituciones financieras
- Gestionar los riesgos y entender los productos de seguro

**Docente: Licenciado Juan Lengua**

**Inicio: Martes 13 de abril**

**Días y horarios: Martes y jueves a las 18.30 horas**

**Duración: 2 meses / Jornadas: 9**



**CURSO ON LINE SIN COSTO**

**INICIO: 13/4 - MARTES Y JUEVES - 18:30 HS**

**CAMBADU**  
Existen todos. Para todos.



# 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

# Un emprendedor con ganas

*A pesar de que hace más de 30 años está al frente de Las Tejas, Horacio Villareal, no se considera a sí mismo un empresario, sino un emprendedor con ganas de hacer cosas.*





Para conocer su historia fuimos hasta la esquina de Camino Carrasco y 20 de Febrero a compartir un café y aprender de su derrotero desde su Florida natal, hasta la actualidad luego de más de 40 años de trabajo en Montevideo.

Horacio, nacido en la ciudad de 25 de Agosto, departamento de Florida, recuerda haber sido un buen estudiante que a pesar de tener capacidad para seguir con los estudios, pero no la constancia, buscó al culminar el liceo la excusa perfecta para emigrar a la capital, de seguir estudiando, pero en realidad su objetivo era obtener un trabajo y comenzar a forjar su destino.

En esa búsqueda de que algún coterráneo le consiguiera un trabajo en Montevideo, un día es sorprendido por la llegada a su casa del patrón de su padre, que vivía como a 15 cuadras de la suya y tenía teléfono. "Cuando apareció el auto del patrón de mi padre nos sorprendimos, era muy raro y no habitual que llegara a casa. Era para avisar que me habían conseguido un trabajo, tenía que tomar el tren de las 3 de la tarde y me esperaban en la estación Colón." Así de rápido, sin mucho tiempo de preparar la partida, con algo de ropa que estaba a la mano dentro de una bolsa de nylon, se encaminó a la estación para embarcarse.

Al llegar a Colón lo espera un matrimonio amigo de la familia que había oficiado de nexo para obtener el trabajo, en un bar de la calle Serrato y Roldós y Pons, donde además tenía un lugar para vivir.

"El primer día me levanté temprano y como no tenía reloj bajé al local que estaba debajo de la pieza donde dormía. El encargado me miró con cara de asombro y comenta: Se levantó temprano compañero. Eran las 7,30, mi primer madrugón para empezar a trabajar en el rubro." Recuerda que eran tiempos donde los bares estaban abiertos las 24 horas y los turnos eran de 12 horas y sumado a que vivía allí las jornadas se hacían más largas, hasta que al tiempo se muda a una pensión para tener un poco más de privacidad y libertad.

Poco tiempo después, luego de fallecer el dueño del bar y de la pobre gestión que venía realizando el encargado, la viuda decide cerrar el comercio, y allí es cuando unos amigos del patrón fallecido le ofrecen trabajo.





"Me voy para General Flores y Francisco Plá a trabajar con Aurelio Couñago y José Diz, dos gallegos de los que tengo el mejor recuerdo y el mayor agradecimiento. Con ellos estuve casi 10 años desde el 80 hasta fines del 89, y con quienes hicimos amistad de familia que se mantiene hasta el día de hoy. Pasé a ser otro hijo para ellos y ellos mis padres y guía de como caminar por la vida."

***"No haga como todos los uruguayos que se casan, tienen hijos y nunca se compran la casa"***

Se emociona al mencionarlos por lo que representan en su vida, incluso comenta la anécdota de que en tiempo de noviazgo con su esposa Aurora Fontes, Aurelio le aconseja: "no haga como todos los uruguayos que se casan, tiene hijos y nunca se compran la casa. Compre primero la casa o un terreno y después se casa", y le hizo caso.

Eran tiempos en los que el dinero rendía y se podía ahorrar un poco, y siguiendo las enseñanzas de los "gallegos" se podía crecer, pero a nivel laboral Horacio que estaba muy cómodo con su trabajo, sentía que tenía el techo muy cerca. "Ellos eran dos socios, estaban también sus hijos, no se podía escalar, ni llegar a ser encargado. Poco a poco me pica el bichito de independizarme y lo primero que hago es decirles a mis patrones, con cierto grado de temor por querer hacer algo solo."

La primera alternativa que maneja es algo chico, poner un kiosco, el bar no estaba en el

horizonte, pero su patrón Aurelio lo alienta y aconseja de no pensar en sociedad: Tienes capacidad para hacerlo solo, las sociedades son complicadas, le sentencia.

Ya viviendo en el barrio todas las mañanas a las 5.30 esperaba el 195 en la esquina de Camino Carrasco y Manila para ir a trabajar, y enfrente estaba ese boliche que parecía que siempre había estado allí, y al que un día entra a pedir que le presenten el teléfono para hacer una llamada y el dueño lo hizo, pero de mala manera. "Me quedé con la imagen de la mala atención y comenté para mi interior, en algún momento tendría que comprar ese boliche".

A partir de allí la espera del ómnibus fue diferente porque aquel pensamiento había quedado dando vueltas en la cabeza: "si algún día pudiera, lo compraría". Con el tiempo y a través de un vecino del barrio y cliente de su trabajo que frecuentaba el boliche, le pide que averigüe si se vendía. Un día Emilio, el vecino aparece con la noticia que se vendía y ahí comienza otro nuevo desafío.

"Pedían 12.000 dólares y mis ahorros para comprar un autito eran 600 dólares. Hablé con mis patrones, hipotecamos mi casa, conseguimos un préstamo, juntamos la mitad y el saldo a pagar. Firmamos en julio, hicimos la puesta punto que no era una reforma, era un lavado de cara, limpiar y pintar y el 12 de agosto de 1989 abrimos".

Al comienzo eran 4 personas, un mozo, un pizzero, su suegra y él, "hoy somos 28 personas trabajando acá. Fuimos creciendo tomando personal y pagando la deuda sin problema".

## ***“No hay cosa más linda que la confianza, y honrar esa confianza”***

“No hay cosa más linda que la confianza, y honrar esa confianza debe ser uno de los capitales más lindos que pueden tener cualquier persona”, afirma con emoción Horacio al recordar entre otras tantas vivencias el apoyo recibido de parte de sus antiguos patrones incluso para hacer su primer stock, el que solo fue registrado en unas servilletas que quedaron colgadas en un gancho hasta que pudo devolverlo, sin que generara ningún problema de existencias en su comercio.

Destaca también la importancia del programa de fortalecimiento llevado a cabo por Cambadu, el que le permitió a él, su señora y varios colaboradores realizar cursos de capacitación y recuerda en especial un viaje exploratorio a la ciudad de Buenos Aires, que sirvió para recorrer establecimientos y tomar ideas para aggiornar su propio comercio.

“Esa etapa fue en el 2004 a la salida de la crisis y se da casi en simultáneo con la compra de la propiedad, que fue bastante inesperada y se vio motivada porque el dueño tenía que vender, ya venía muy endeudado”.

A través de una ingeniería de hipotecas contra la propiedad y la propia casa, dieron el impor-

tante paso para embarcarse en una nueva etapa de reformas y crecimiento comercial, favorecidos con el repunte comercial que se comienza a notar en esos tiempos.

## ***“Era un bar de copas y algo de comida, que incluso por muchos años fue la sede del club Basañez”***

“Cambiamos el formato. Era un bar de copas y algo de comida, que incluso por muchos años fue la sede del club Basañez, algo que sin duda no era fácil de manejar, especialmente los sábados que se llenaba de hinchas y la mitad se iba sin pagar”, recuerda entre risas.

Tal como recomendaban los programas de Cambadu, esta reforma fue encargada a un estudio de arquitectos. “Quedé enamorado del nuevo diseño, solicité un préstamo y arrancamos con la reforma.” Un trabajo que se extendió en el tiempo y permitió un cambio radical del comercio, pero que se hizo sin cerrar ningún día.

Consultado sobre sus perspectivas de futuro, afirma que la jubilación no pasa por su cabeza, y el comercio pasó a ser como la familia. “Son sentimientos diferentes pero en su valor representan la misma cosa. A través del trabajo pude brindar crecimiento a mi familia, que mis hijos estudiaran y toda la familia trabajó acá”.





# socio con historia

Con emoción cuenta sobre la satisfacción de ver hoy a sus 4 nietas visitarlo en el comercio y recorrer el mismo camino que hicieron sus hijos. "Andan por las mesas, los clientes saben sus nombres, vienen para atrás del mostrador, son un aire fresco, una alegría y algo que te impulsa a seguir".

Como si fuera parte de una escena armada, al grito de "tataaaaa" entra una de sus nietas al salón donde estábamos haciendo la entrevista, pero no era un guion estudiado, era fruto de la naturalidad de una pequeña corriendo al encuentro de los brazos del abuelo.

***"Creo que he transmitido en las nuevas generaciones el esmero por hacer las cosas bien"***

Sus tres hijos, Mathías, Melissa y Bruno siguen directa o indirectamente apoyando el trabajo de Horacio. Melissa como Escribana, Bruno en el local y Mathías que actualmente se ocupa de un emprendimiento propio en la calle Garibaldi y Tuyutí. "Creo que he transmitido en las nuevas generaciones el esmero por hacer las cosas bien. Es una satisfacción para mi ver que lo entendieron y se preocupan por su trabajo".

Las Aplicaciones y la incidencia de la tecnología en el negocio también estuvieron presentes en la charla. "La tecnología nos invadió, y no es una crítica, pero con los porcentajes que cobran se han convertido en un socio que se lleva parte de nuestras utilidades".

Como forma de reducir esa incidencia, cuentan con personal y flota propia de motos para el servicio de delivery. Destaca que si bien eso conlleva un importante costo operativo, permite marcar presencia con el cliente y cuidar la atención, ya que ellos son la cara visible del comercio.

Algunos temas como la inseguridad, generan situaciones difíciles que por momentos hacen poner en consideración el esfuerzo que se realiza, pero destaca que no se puede bajar los brazos.

"Hay que superarse ante las adversidades y salir adelante, eso también es parte de las responsabilidades que uno tiene. Tenemos que dedicarle tiempo al área de Recursos Humanos, no porque sea una demanda, sino porque se lo merecen".

Al cierre de la conversación Horacio reflexiona que cuando leemos sobre la vida de algunas personalidades nos damos cuenta que todos han sacrificado parte de su vida en pos de lo que les gusta. "El sacrificio puede ser visto como algo terrible, pero cuando se trata de ir en busca de un sueño, tiene otro valor. Yo aprendo todos los días, si puedo doy un consejo como me los dieron a mi, para fomentar el crecimiento y la superación de las personas.

No me considero un empresario, yo soy un emprendedor con ganas de hacer cosas".





# Condimentos



Con Gustito a lo de Antes





# Pronto, listo y ya



*Friopan lanzó al mercado una nueva línea de empanadas horneadas que solo hay que calentar para poder deleitarse con cualquiera de sus 5 sabores.*



# Videoconsultas médicas

En estos tiempos, en que resulta tan importante seguir cuidándonos entre todos, podés contar con nuestro servicio de videoconsultas médicas, a través de nuestra aplicación.



¡Descárgate la app y empezá a utilizar el servicio!



Cobertura parcial de asistencia médica.



# lanzamiento

Con amplia experiencia también en la producción de empanadas, Friopan ha lanzado una línea para no perder tiempo: pensadas para sacarlas del freezer, pasarlas a un plato y calentarlas un minuto en el microondas.

La línea de empanadas horneadas se ofrece en 5 sabores: Carne, Pollo, Espinaca, Jamón y Queso, y además Queso y Cebolla, a las que esperan ir incorporando más sabores, de los más de 20 que ya producen.

Con una presentación personal de 3 empanadas de 70 gramos, esperan complementar su oferta de productos de acuerdo a las necesidades de los consumidores, a través de un producto que facilita la actividad del comerciante.

Friopan, una empresa 100% uruguaya, con 21 años de trayectoria está en permanente búsqueda y desarrollo de nuevos productos para satisfacer las necesidades del mercado y apoyar a los pequeños comercios.

Nacida en la tradición familiar de panaderos que continúa ya la cuarta generación, se ha

venido transformando desde el año 2000, incorporando modernas técnicas de frío a la producción de panificados, pudiendo de esa forma llegar a más hogares con productos de calidad y recién horneados.

Como empresa nacional busca dar trabajo local y da prioridad a los proveedores locales, generando de esa forma actividad comercial e inversión en el país.

Recientemente ha lanzado también otro producto que ya cuenta con gran aceptación, el pan rallado en presentaciones de 500 gramos, que por su calidad y precio se ha transformado en un gran competidor del mercado.

Dentro de su política de apoyo al comercio minorista, su director Ruben Fernández destaca la importancia que la empresa le da al sector, apoyando y facilitando la instalación de puntos calientes. "Consideramos que el pan es un llamador y un producto imprescindible, por eso siempre apoyamos a quienes están interesados en producir panificados en su establecimiento."



El apoyo empresarial está focalizado a instalaciones tales como: horno, freezer, bandejas, exhibidor, y en función del potencial del comercio y de la actitud proactiva de sus propietarios.

"El servicio que brindamos es un plus que le sumamos a productos de calidad, consolidados en el mercado, que busca potenciar tanto a nuevos emprendimientos como al comercio ya instalado que quiere incursionar con el rubro", afirma Fernández.





# NUEVA

## ¡HELLMANN'S VEGANA LLEGÓ A URUGUAY!



**ES DELICIOSA, CREMOSA Y 100% VEGANA.  
UN SUEÑO VEGANO HECHO REALIDAD.**





# Nevex donó cinco mil túnicas a la Escuela Pública



*La donación, simboliza el apoyo a una educación con igualdad de oportunidades desde la infancia y se realizó entre los centros educativos que formaron parte del programa Escuela de Verano.*



## 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®**

Como parte de su tradicional compromiso por apoyar el aprendizaje de los alumnos que inician el ciclo escolar, Nevex donó 5.000 túnicas y moñas a la Escuela Pública en el primer día de clases.

La entrega de esta donación, que forma parte de una iniciativa de la marca que comenzó hace 21 años para promover la educación con igualdad de oportunidades desde la infancia, se llevó a cabo en las escuelas que formaron parte del programa Escuela de Verano y contó con la presencia de autoridades del Consejo de Educación Inicial y Primaria (CEIP).

En esta ocasión, las túnicas fueron confeccionadas por madres jefas de hogar que forman parte del Centro de Promoción de la Dignidad Humana (CEPRODIH), una organización que impulsa el desarrollo profesional a través de espacios de capacitación a mujeres de orígenes adversos.

Por este motivo, este año los uniformes donados no solamente representaron un nuevo comienzo para los niños y niñas que los utilizarán, sino que también implicaron una oportunidad para las madres uruguayas que formaron parte de su elaboración.





# saint café

## Cappuccino



WWW.SAINT.COM.UY



FACEBOOK/SAINTUY



INSTAGRAM/SAINTCAFEUY



LINKEDIN.COM/COMPANY/SAINTHOS

"El apoyo a la escuela pública es parte fundamental del propósito de Nevex en Uruguay. Desde hace 16 años, trabajamos en los programas de verano junto al Consejo de Educación Inicial y Primaria, acercando actividades que buscan que se adquieran conocimientos sobre diferentes temáticas, a través de la experiencia. También hemos realizado talleres junto con el museo de Joaquín Torres García, con foco en su historia y en el desarrollo de habilidades plásticas en los más pequeños, que pintaron e hicieron sus propios juguetes en madera. Este año, el foco estuvo puesto en temas relacionados a la sustentabilidad y las iniciativas estuvieron dirigidas a niños y niñas de quinto y sexto año", expresó Verónica Eichtersheimer, Jefe de Marketing división Home Care de Unilever Uruguay.

Bajo el concepto "Porque ensuciarse hace bien", Nevex incentiva a madres y padres a darle a sus hijos la libertad de ensuciarse experimentando en conocimiento y valores, contribuyendo a una mejor preparación para el futuro, en busca de alcanzar su máximo potencial.

Cabe destacar que mediante esta acción, Nevex ha entregado a lo largo de estos años 105.000 túnicas a niños y niñas de diferentes escuelas públicas del Uruguay.

"Haber contado con la colaboración de madres de CEPRODIH para la confección de las túnicas hace que este proyecto se haya vuelto un círculo sumamente virtuoso. Hemos llegar las 5.000 túnicas y ayudamos a muchísimas jefas de hogar a tener un nuevo comienzo. El amor y la dedicación que le han puesto estas mujeres a la realización de las

túnicas es un valor agregado absoluto que nos llena de alegría y orgullo", concluyó Eichtersheimer.

## **Acerca de Unilever**

Unilever es una de las compañías líderes en alimentos, cuidado personal y limpieza del hogar, con ventas en más de 190 países, alcanzando a 2,5 mil millones de consumidores cada día. Cuenta con 155.000 empleados y generó ventas por €52 billones en 2019 a nivel global. Más de la mitad de su crecimiento ocurre en mercados emergentes y en desarrollo.

Unilever tiene más de 400 marcas que se encuentran en los hogares de todo el mundo. En noviembre de 2010, la compañía lanzó el Plan de Vida Sustentable de Unilever a nivel mundial. El Plan se compromete a mejorar la salud y el bienestar de mil millones de personas para 2020, reducir a la mitad el impacto de los productos para 2030 y mejorar la vida de millones de personas para el 2020.

## **Unilever Uruguay**

Presente en Uruguay desde 1945, la compañía comercializa marcas entre las que se destacan: Nevex, Seventh Generation, Drive, Pond's, Skip, Knorr, Cif, Rexona, Axe, Sedal, Comfort, Lifebuoy, Lipton, Suave, Vim, Knorr, Hellmann's, Maizena, Vivere, Impulse, Ri-K, Tresemmé, Lux, Dove y Clear.

Para más información acerca de Unilever y sus marcas, por favor visite [www.unilever.com.uy](http://www.unilever.com.uy). Para más información acerca del Plan de Vida Sustentable de Unilever: [www.unilever.com.uy/sustainable-living/](http://www.unilever.com.uy/sustainable-living/)





Descuento exclusivo  
**100%**  
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](http://www.lasanimas.uy)



## Turismo Místico en Piriápolis

Con la imparable energía que caracteriza a los grandes y visionarios emprendedores, Francisco Piria compró las tierras a fines del 1800, diseñó una urbanización, generó la publicidad y se concentró en la misión de promocionar y vender los primeros lotes que cimentarían su sueño.

Inspirado en las ciudades costeras que conoció en uno de sus tantos viajes a Europa, hizo realidad su sueño, fundando entonces Heliópolis. Rebautizada como Piriápolis en su honor, después de su fallecimiento, la ciudad muestra la enigmática personalidad de su creador en cada esquina, en estatuas y paseos de todas las que aún conservan su fisonomía de época, en muy buen estado de conservación. Interactuando hoy con una arquitectura ecléctica, fachadas, adornos y antiguos carteles Art Decó en

cemento alisado, alternan con corrientes más modernas y contemporáneas de la arquitectura, que aún con sus líneas más concretas y estilizadas, no logran disimular el misterioso diseño de la ciudad, que está alineada con las corrientes subterráneas que la atraviesan de punta a punta hasta llegar al mar y a la Rambla Costanera cuyo diseño original evocaba la Riviera Francesa, con bancos, luminarias y postes de mampostería con gruesos pasamanos de madera entre sí.



**NUEVO**

**Probá el nuevo Bull-Dog**



**LA CALIDAD DE SIEMPRE  
AHORA EN  
JABÓN DE TOCADOR**

## **La Fuente de Venus**

La mano del Piria místico en el trazado urbano surge desde la misteriosa Fuente de Venus, donde se dice que el peregrino debe caminar en sentido anti horario al principio, conectado espiritual y energéticamente de corazón a corazón con la Estatua de Venus, bebiendo simbólicamente del Agua Femenina y la Masculina antes de pasar a

las Aguas Primordiales del Conocimiento y caminar a continuación en sentido horario, deseando a sus seres queridos y amigos bienestar y felicidad en todos los planos: Físico, Mental, Emocional y el Espiritual, preparándonos para la Era de Acuario, donde todos debemos despertar.



## **El Castillo de Piria**

Sobre una colina que domina el paisaje, con una generosa vista al mar desde esa ubicación en medio de 2.700 hectáreas que llegan al mar, y creado como su residencia permanente, con diseño entre renacentista y medieval, evocando las villas italianas de fines del siglo XIX, el joven empresario construyó su casa, inaugurada en 1897.

Como todo castillo, en su somnolienta atmósfera semioscura, de habitaciones primorosamente decoradas y amobladas con diferentes estilos de la época, deambulan sonidos, sombras, las historias y leyendas inspiradas en la antigua residencia, plena de símbolos, plantas mágicas y evocaciones a la masonería, la alquimia y el ocultismo que practicaba su hermético propietario.

Hay quienes afirman que se han percibido sombras, ruidos extraños y luces que nadie ha logrado identificar, que podrían ser explicadas como entidades o presencias extrañas en el lugar, algunas de ellas registradas por expertos con equipamiento apropiado para eso





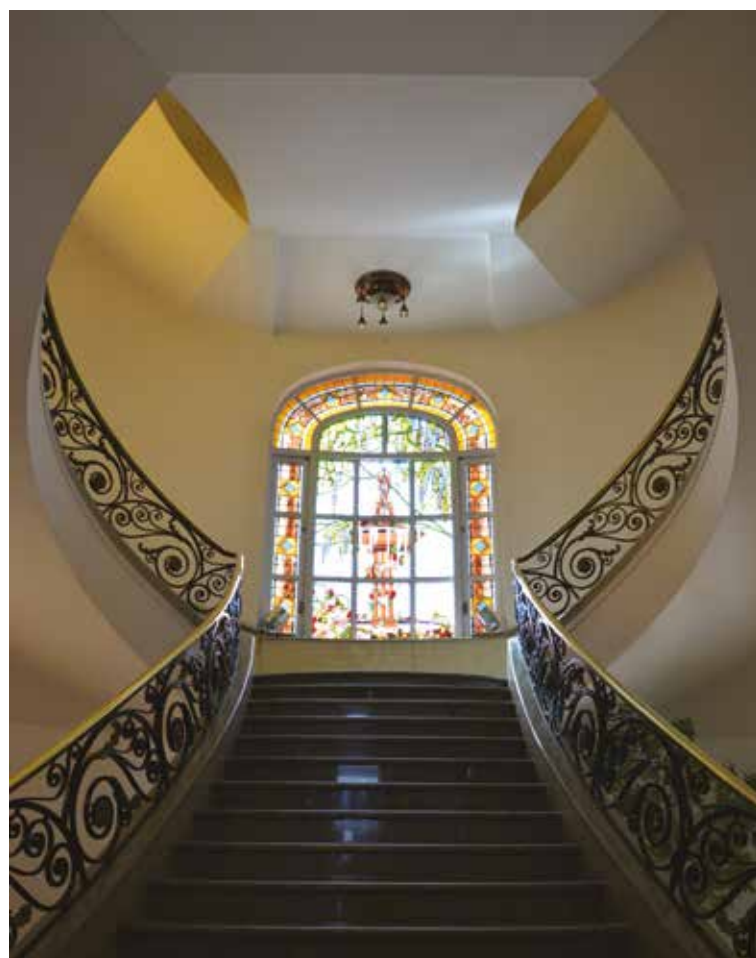


### ***La Iglesia que nunca fue***

Golpeada por el desgastante paso del tiempo, la cercanía con el siempre húmedo viento del mar y cientos de tormentas durante más de 100 años, la estructura semiderruida de la Iglesia inconclusa de Piria, que sería el centro de la urbanización que había planeado cuidadosamente, aún se mantiene en pie a poca distancia del Castillo.

La simbología presente en los ornamentos que referían sin rodeos a la alquimia, evitó su consagración por parte de la Curia, que la rechazó por completo, situación que aparentemente motivó el abandono de la obra, comenzada en 1914 y diseñada por la Escuela Eiffel de París.

Se han recogido testimonios de muchas personas que han visto o sentido "cosas extrañas" allí, y hasta se asegura que el lugar está maldito, en parte por la no consagración de la Iglesia Católica, certezas abonadas por la leyenda en torno a su creador y las creencias urbanas.



### ***Argentino Hotel de Piriápolis***

A pesar de las diferencias de Piria con el gobierno, en 1920 el presidente Baltasar Brum colocó la piedra fundamental del que sería el hotel más grande de Sudamérica: el Argentino Hotel, inaugurado 10 años después. El edificio tiene 120 metros de frente, por 70 de fondo, 6 pisos y tenía capacidad para alojar a más de mil personas.

Originalmente la cocina del hotel, incluyendo la rotisería y la fábrica de helados, medía 2000 metros cuadrados. Se dice que los hornos de la panadería podían abastecer a toda la ciudad de Montevideo, contaba con dos cámaras frigoríficas para mantener frescos 2.000.000 de huevos y cocinas que tenían 40 hornallas y 40 hornos. En el piso bajo estaba instalada la usina hidroeléctrica, los baños con agua salada caliente y fría, el gimnasio, salones de billar, peluquería, etc.

Todo era importado: la lencería de hilo de Italia, la Vajilla de Alemania, la Cristalería de Checoslovaquia y los Muebles de Austria. En el hotel, se conservan elementos que fueron comprados oportunamente para mantener siempre el mismo nivel de servicio y abastecimiento de piezas de reposición.

## **El Castillo Pittamiglio**

Con una fachada que muestra desde el primer momento que "lo que ves, no siempre es", el Castillo Pittamiglio es otro de los sitios de enorme interés para el denominado Turismo Místico, que cada año recibe miles de visitantes en la región de Piriápolis y alrededores, muchos de los cuales recalán en el castillo atraídos por la enigmática personalidad del propietario y constructor de la singular obra.

Con pasajes, rincones, puertas que no van a ningún lugar y un espacio específico dedicado a los templarios, la leyenda urbana sostiene que Humberto Pittamiglio fue el custodio del Santo Grial en Uruguay, hecho que, si bien no se pudo comprobar, tampoco la Iglesia lo pudo refutar. También en el lugar hemos podido observar una extraña llama violeta, en pleno día, flameando sobre una de las estatuas del parque.

Hoy funciona ahí el Universo Pittamiglio, una experiencia museística diferente que muestra el costado del críptico personaje donde la Masonería, la Alquimia, la Magia y el Ocultismo revelan su presencia en cada rincón del impactante conjunto.



### **Un enigmático personaje de leyenda**

Francisco Piria, considerado el primer promotor turístico de Uruguay, era hijo de suizos que se radicaron en Uruguay, quien al quedar huérfano se fue a Italia para ser educado por su tío jesuita. Vuelve a Uruguay a los 16 años y comenzó de inmediato su largo y exitoso recorrido. Audaz, ingenioso y creativo, el joven emprendedor generó varias industrias en el territorio (minería, cantera de piedra, vitivinícola), fundó más de 70 pueblos en el país, fue periodista, escritor, publicista, filósofo, ocultista y un eficaz comunicador.

Construyó puertos, palacios, castillos y redes ferroviarias, llegando a ser, en plena juventud, el hombre más rico del Uruguay. Al comenzar la década de 1890 Piria emprendió nuevos negocios; concretamente el que daría más fama a su nombre.

El 5 de noviembre de 1891 adquirió 2.700 cuerdas de campo entre el Cerro Pan de Azúcar y el mar, en el departamento de Maldonado. La compra de ese territorio costero, que luego será conocido como Piriápolis, comenzó con una gira en un incómodo carruaje.



**ENTRE  
SEMANA  
ENTRA  
PATRICIA**



La plantación de miles de árboles que cubrieron toda la región entre el cerro Pan de Azúcar y los después llamados Cerro San Antonio y Cerro del Toro, le valieron a Piria, en 1910, una medalla de oro y un premio de 10.000 pesos que destinó a la construcción de una escuela (la actual "escuela del Pueblito"). La primera construcción que se proyectó y se levantó en la zona fue la residencia de Piria: el Castillo, rodeado por 250 hectáreas de viñas y 200 olivos traídos de Italia. Para aprovechar las viñas instaló una bodega al pie del Cerro Pan de Azúcar, importó toneles de Francia, se plantaron 1.200.000 cepas de 137 variedades diferentes de uva con las cuales hacer el vino y una bebida creada por el ingenioso emprendedor: la cogaquina, bebida que la propaganda definía de "efectos medicinales." También explotó las riquezas minerales que la zona ofrecía creando canteras de granito, pórfidos y mármol.

La zona de la costa fue dividida en solares y rematada como había hecho oportunamente en Montevideo. Luego vinieron los hoteles. El primero fue un barracón de madera que había servido de sede en una exposición en Montevideo. Piria lo compró, lo hizo desarmar y trasladar a

Piriápolis donde lo hizo armar nuevamente y fue habilitado como hotel en 1900. En 1908 se inauguró el Gran Hotel Piriápolis (actualmente Colonia de Vacaciones de Enseñanza Primaria) con capacidad para 300 personas. Dos años después construyó el puerto, a donde llevó vapores con visitantes de Buenos Aires.

Tendió 15 kilómetros de vía férrea entre Piriápolis y la estación de Pan de Azúcar, donde llegaban los ferrocarriles que partían de Montevideo rumbo al este del país. A estas importantes obras hay que agregar la Rambla de 7 km de largo, toda amurallada, pavimentada y arbolada, una usina generadora de energía eléctrica, y un conjunto de paseos públicos: Parque La Cascada, la Fuente de Venus, la Fuente del Toro, el templete sobre el Cerro de San Antonio, el Pabellón de las Rosas, La Virgen de los Pescadores, entre otros, dando forma de a poco a su soñado balneario. Invirtió 15 mil pesos oro que en aquella época significaba mucho dinero, para incentivar el turismo.

En 1918, en un folleto destinado a la Argentina, Piria sostenía: "Los encantos de Piriápolis no los tiene ningún balneario del mundo y no es sino una palpitante y tangible realidad.

## 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





Hemos recorrido el mundo entero, visitando todas las playas más famosas, y no hemos encontrado ninguna tan completa como esta. Playa mansa, suave, cubierta de fina arena cuarzosa, agua salada, en pleno océano, montañas que besan el borde del mar, bosques sombríos colosales, al lado de la misma playa: se sale del agua y se encuentra en el bosque, o se sale de la playa y se entra al hotel. Aguas minerales de gran mérito e inestimable valor, que no se explotan porque falta tiempo, pues en Piriápolis el tiempo falta para todo. Hay de 900 a 1.000 hombres que trabajan día a día todo el año y la obra no lleva miras de terminar, ni terminará, mientras tengan aliento y vida, pues allí, la evolución creadora avanza y se desdobra multiplicando de día en día los encantos de ese verdadero paraíso terrenal. Todo allí es encanto, vida exuberante y sonriente. Piriápolis es el reparador de las naturalezas débiles, de los anémicos, los cloróticos, de los cansados de la vida, de los que quieren descanso, los que sufren de insomnio, de nervios, de surmenage, que es la enfermedad del siglo". Sin duda, un visionario audaz y certero.

*Colaboración: Viviana Puñales y Carlos Rodríguez Ruiz*  
*Fotos: Carlos Rodríguez*



**TE MERECEÁS**  
**LO MEJOR**

**SANTATERESA**

## Angela Merkel y el comercio minorista, un asunto de Estado

Luego de cuatro mandatos como Canciller de Alemania se retirará Angela Merkel, cumpliendo casi 16 años de liderazgo nacional y europeo. No habrá quinto mandato, pero sí una historia que contar sobre su respeto al comercio minorista.

Comunicada su intención de no presentarse nuevamente a elecciones, un destacado consultor español del mundo del retail (minorista), dedica a Merkel una nota de despedida y de agradecimiento.

Es una redacción muy corta, pero muy clara y sencilla da un mensaje muy fuerte sobre dos hechos relevantes: 1) la importancia del comercio minorista independiente para la vida económica y social de un país; 2) hay líderes como Merkel que comprenden y defienden al comercio minorista en vez de ahogarlo con regulaciones y reglamentaciones absurdas, que solo benefician a multinacionales o grandes grupos económicos.

A continuación el mensaje que inspiró esta nota:



### ANGELA MERKEL SE RETIRA.

Ha dirigido la nación más poblada de Europa durante 16 años.

Se retira con más del 70% de aprobación entre los alemanes.

A Merkel, la persona más poderosa de Europa, le hacen fotos en los supermercados. Haciendo la cola. Pagando.

Merkel sabe que el retail es un asunto de estado. "El comercio minorista es prioritario, emplea a millones de alemanes, millones de familias".

Paquete de estímulo para promover el gasto de los consumidores: reducción del IVA y pago de bonificación de 300 € por cada hijo.

Gran parte del retail son autónomos: pueden solicitar una ayuda directa a fondo perdido

que adelanta el 75% de la facturación respecto a 2019.

El Gobierno elimina todas las trabas burocráticas y los autónomos reciben el dinero en sus cuentas bancarias en un plazo de apenas 72 horas.

Ayudas al alquiler de los negocios que además de cubrir el gasto del alquiler de la actividad, también abarcan los demás gastos fijos, como pueden ser luz, agua, gas, informática.

Merkel permite a todos los restaurantes, bares, cafeterías o tiendas comerciales considerar como pérdidas todo el stock que tuvieran acumulado de las temporadas en las que el cierre era obligatorio sin ningún tipo de comprobación por parte de la Administración.

Adiós. Buena suerte.

Gracias.

Por Laureano Turienzo Esteban.

- CEO en Retail News Trends.

- Presidente y fundador de la Asociación Española del Retail.

- LinkedIn top voices España 2020.





Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
 29	 30	 31	 1	 2	 3	 4
 5	 6	 7	 8	 9	 10	 11
 12	 13	 14	 15	 16	 17	 18
 19	 20	 21	 22	 23	 24	 25
 26	 27	 28	 29	 30	 1	 2

Leche fresca Conaprole.  
La de siempre,  
**la de todos los días**





# 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.



**SC JOHNSON** APOYARÁ  
FUERTEMENTE A LYSOFORM EN  
LOS DISTINTOS MEDIOS DE  
COMUNICACIÓN

**¡ASEGURALOS EN TU GÓNDOLA!**



nueva línea  
para el **cuidado**  
de **manos**

