



**Intendencia
confía en
nosotros y
se benefician
los socios**

Que cada
partido tenga un
sabor especial

#JuntosParaAlgoMejor

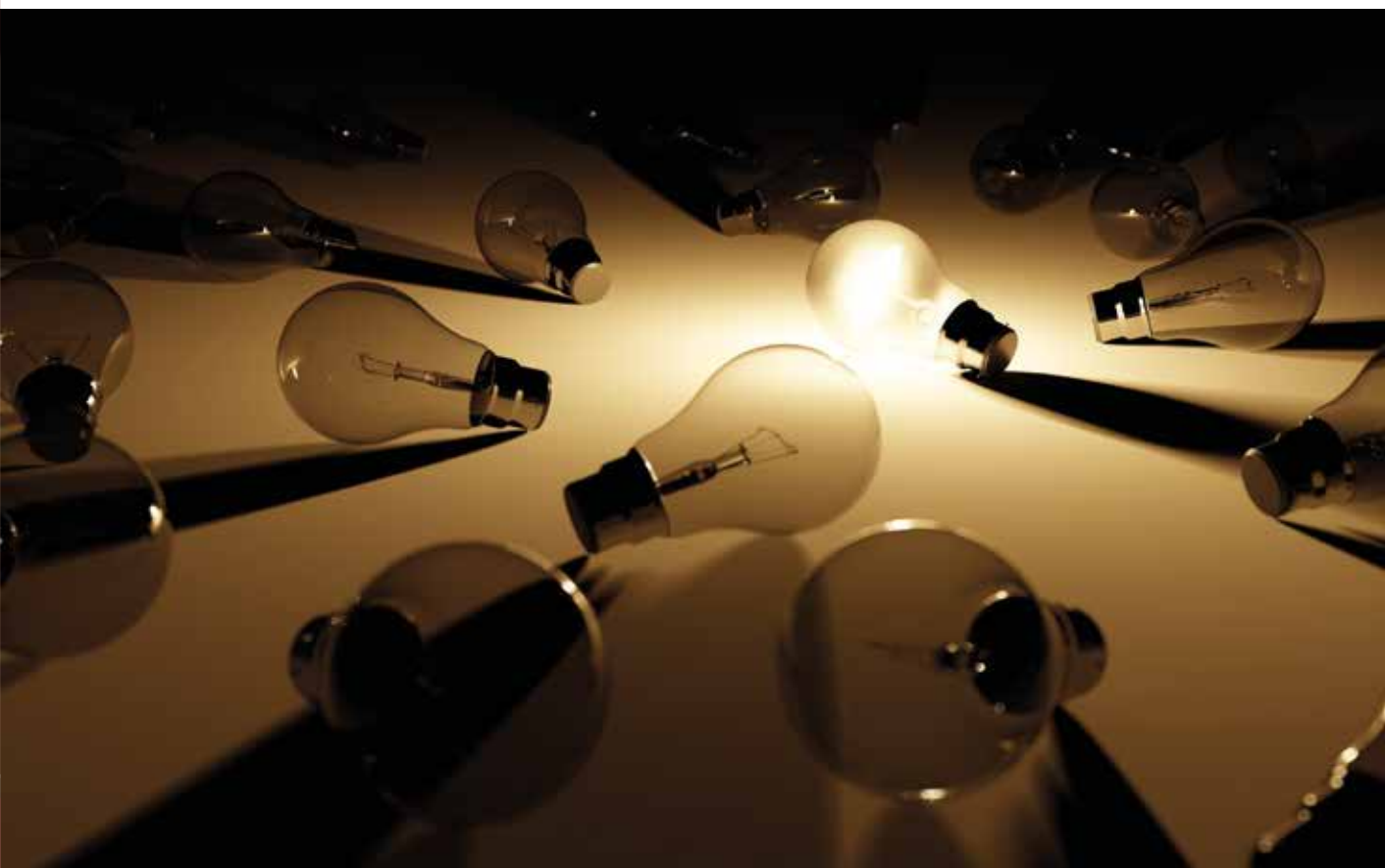


SPONSOR OFICIAL
DE LA CELESTE



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

Iniciamos el segundo semestre con el deseo de lo mejor para la masa social



Al momento de redactar el presente editorial aún estamos en el mes de junio, pocos días restan para finalizar el semestre y comenzar la segunda parte del año. Hace minutos se dio el parte diario del Sinae, y los casos de contagios continúan bajando, cada vez hay menos personas en CTI, más personas están vacunadas, todos los adolescentes de 12 a 17 años están agendados y la educación primaria reinició la presencialidad.

Sin dudas que la pandemia no tiene fecha de finalización a la vista, y es difícil olvidar que los meses de abril y mayo fueron tristemente terribles, pero junio fue un quiebre, un pestañeo al que nos aferramos con la esperanza de despertar de ésta pesadilla.

Los expertos han dejado claro que el virus no se puede eliminar, pero si podemos pretender que el virus llegue a un potencial de transmisión bajo, lo que es clave para retornar a una semi normalidad; y en ese sentido el mes de junio nos dio una esperanza.

Es claro que nos espera un semestre de grandes retos y dificultades para la inmensa mayoría de los socios de Cambadu. De hecho, el editorial del mes pasado lo dediqué a analizar informes del magro desempeño del sector autoservicista. Pero mi mensaje para la presente edición de CambaduHoy es para expresar mi deseo de que todo lo mejor posible les ocurra a nuestros queridos socios, al sector minorista en general, y a nuestro país.

¿Por qué no pensar que en breve vamos a estar como hoy está Europa y Estados Unidos? ¿Por qué nosotros no podremos disfrutar de la situación que hoy viven en algunos lugares del hemisferio norte? Hay países donde se retomaron los conciertos con públicos, y hoy pueden disfrutar los partidos de la Eurocopa con el marco que solo el público le puede dar.

Como una especie de luz al final de túnel, días atrás se comenzaron a manejar públicamente fechas para el inicio de secundaria, y del retorno de público al fútbol uruguayo, aumentando nuestro deseo de recuperar actividades que hacen a la reactivación económica de muchos minoristas.

Es así que iniciamos julio sabiendo que nos espera un semestre de grandes retos y dificultades, pero las noticias que llegan de otras partes del mundo, sumadas a la intensidad de la pandemia en el mes de junio hacen que tengamos fe y esperanza.

Las dificultades son parte de la vida de los empresarios, y no rendirnos está en nuestra personalidad, por lo que confié en que encontraremos la motivación para seguir adelante y lograr nuestras metas.



Han sido meses largos y duros, pero estoy convencido que dentro de unos años recordaremos estos momentos del mismo modo que hoy recordamos la crisis del 2002, y los más veteranos la crisis del 82.

Del mismo modo también recordaremos y reconoceremos a las personas que nos apoyan y acompañan en momentos históricos de nuestro planeta, y nuestros nietos serán quienes escuchen historias de como en los inicios de los años veinte luchamos para que nuestros negocios transitaran la crisis por la pandemia del Covid-19.

Confiemos en cerrar el año con un ánimo diferente al que tenemos hoy. Les deseo lo mejor posible para la última parte del año, y que los acompañe la valentía y coraje que caracteriza a los minoristas de todas las épocas.



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

Antonio Ameijenda
Presidente de CAMBADU



**SI SOS SOCIO FONASA
Y TU CEDULA TERMINA EN 7,
EN JULIO PODES
ASOCIARTE A LA ESPAÑOLA.
EL TRAMITE ES SIMPLE
Y NO TIENE COSTO.**



Además, si contratás ESPAÑOLA MOVIL, tenés



**UN AÑO
GRATIS!**

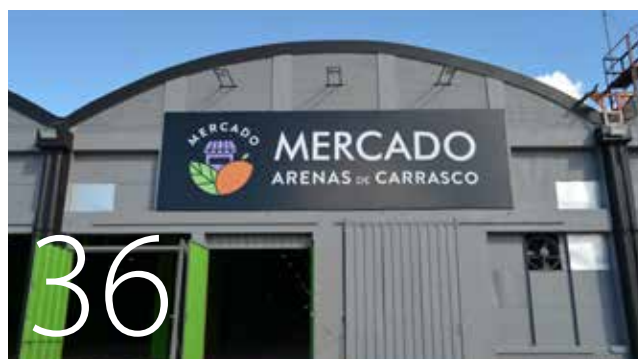
DE LA EMERGENCIA MOVIL MAS MODERNA DEL PAIS.



1920-1234

www.asociate.com

*promoción válida para pago con tarjeta de crédito



Página 3. Editorial
Iniciamos el segundo semestre con el deseo de lo mejor para la masa social

Página 12
Noticias administrativas

Página 22.
Nota de Socio con Historia

Página 28.
Lanzamiento Crufi

Página 36.
Empresas, Arenas de Carrasco

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

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

@cambadu

@cambadu

@cambadu1

CAMBADU HOY
Año 21 – Número 259 – Julio 2021
Editor: Enrique Haladjian
Gerente comercial: José Silvetti
Impresión: Gráfica Mosca

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.



Mercado Mayorista de Frutas & Verduras

**Vení a conocer nuestra
variedad de productos
y precios mayoristas!**



Horario: 04 a 12 hs

Contacto: 096 801 086

Av. Wilson Ferreira Aldunate (ex Camino Carrasco) y Sol, Paso Carrasco,
Canelones

CambaduHOY



Año 21, Edición No. 259 - Julio 2021 / www.cambadu.com.uy



**Intendencia
confía en
nosotros y
se benefician
los socios**



Convenio con Intendencia de Montevideo. Apoyo a la ciudadanía a través de nuestros socios.

El Programa

La Intendencia de Montevideo posee un Plan de Apoyo Básico a la Ciudadanía (Plan ABC), dentro del cual se enmarca el Programa de Apoyo Alimentario en Salud, que tiene por objetivo mejorar la situación alimentaria de niños menores de 3 años y embarazadas que presenten malnutrición, y que además sean usuarios de policlínicas de la Intendencia.

Es así que son partícipes del programa padres o tutores de niños menores a tres años y mujeres embarazadas y en lactancia.

Los beneficiarios que iniciaron la experiencia el primero de julio son en el entorno de 450 personas, los que durante 18 meses recibirán \$2.800 para la compra de alimentos en comercios socios de Cambadu.

El programa podrá ser prorrogado por más tiempo, el monto de dinero será actualizado por IPC cada 6 meses y se podrán incorporar más beneficiarios.

El Rol de Cambadu

La masa social que adhirió al programa se ha visto beneficiada gracias a que Cambadu fue convocado a participar del programa, para que con su intervención sea posible una implementación eficaz y eficiente.

Es así que el día 10 de junio, en la sala Ernesto de los Campos de la Intendencia de Montevideo, el presidente de Cambadu Antonio Ameijenda y la Intendenta de Montevideo Carolina Cosse firmaron un convenio de cooperación.

Con gran placer participamos de una acción que beneficia a compatriotas de nuestra

ciudad en una situación muy vulnerable, y estamos honrados por dos motivos: i) la confianza que la Intendencia deposita en C

Camabadu, y ii) el reconocimiento que se hace a la importancia que tiene el comercio de cercanía.

El Programa es muy complejo de implementar, presenta varios riesgos y dificultades, y es por eso que la Intendencia ha recurrido a las fortalezas y experiencia de Cambadu.

Son clave tres aspectos de nuestra institución:

la gran red de comercios socios dispersos en todas las zonas de Montevideo, la importante capacidad de gestión de nuestra organización, y el desarrollo tecnológico que permite sostener la operativa del programa. de el 1º de junio de 2021 son los siguientes:

La Operativa

Como es de imaginar se excluyen algunos productos de almacén como bebidas refrescantes y energizantes, cigarrillos y tabaco, bebidas alcohólicas y productos de limpieza e higiene. Y también se excluye todo lo que es bazar, regalería y juguetería.

Los minoristas que participan del programa son aquellos socios de Cambadu que poseen tecnología Scanntech, la cual es imprescindible para la implementación operativa por varias razones.

Una razón es que los beneficiarios se identificarán únicamente por cedula de identidad (sin tarjeta alguna), y no tiene por qué gastar todo el dinero en una sola compra, ya que el sistema funciona como cuenta corriente.

El sistema, que tendrá precargados los números de cédula de los beneficiarios, dará un recibo en dos vías, una para el beneficiario y otra para el comerciante. Esta última vía debe estar firmada por el beneficiario y ser conservada en caso de diferencias o discrepancias.

Los comercios que Cambadu indique a Scanttech, contarán con las funcionalidades requeridas para operar en forma eficiente y clara, teniendo diferenciado este medio de pago, de manera que estas ventas estarán identificadas para los cierres de caja y controles estas ventas.

Los Pagos y los costos

Los cierres para pago a los comerciantes serán realizados dos veces a la semana. Pero si las ventas totales en alguno de los cierres fueran menores a \$ 2.650, el pago será acumulado para el siguiente cierre, o para cuando alcance dicho monto mínimo.

Al momento de realizar cada pago al comerciante se deducirá 1% + IVA y \$ 100 fijos; por concepto de soporte tecnológico, gastos bancarios y gastos administrativos.

La Adhesión

Si bien hubo una intensa comunicación telefónica con los socios de Cambadu que poseen tecnología Scanttech, los comercios que aún no se sumaron a la campaña siempre están a tiempo de adherirse.

Solo tienen que comunicarse con la casilla de Email cambadu@cambadu.com.uy, que desde Cambadu nos comunicaremos para dar el alta.

Agradecimientos

Agradecemos a Scanttech por sumarse a nuestro convenio con la Intendencia de Montevideo, ya que su aporte tecnológico es clave para acelerar los tiempos de implementación y facilitar la trazabilidad de las operaciones.

Y también hacemos público nuestro agradecimiento a la Intendencia de Montevideo por confiar en la capacidad de gestión de Cambadu para poder llevar adelante un programa muy loable y complejo, y por confiar en el servicio que prestan los comercios de cercanía.



Milanesas



¡Iguales a las de Mamá!



schneckuy



SchneckUY

Índices económicos

	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20
UR - Unidad Reajutable	1260,99	1255,72	1256,09	1264,25	1283,07
UI - Unidad Indexada	4,6213	4,6581	4,6633	4,6633	4,7113
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	343,61	345,84	350,99	352,3	352,83
IMS - Variacion mensual	0,03%	0,65%	1,49%	0,37%	0,15%
IPC - Índice de Precios al Consumo	216,76	216,8	217,99	219,24	220,64
IPC - Variacion mensual	0,57	0,02	0,55	0,57	0,64
IPM-IPPN	233,58	230,42	234,92	232,73	234,67
IPM Variacion mensual-IPPN	1,06%	-1,35%	1,95%	-0,93%	0,83%

Vencimientos

B.P.S. 13/07/2021

IVA MÍNIMO

CAMBADU 15/07/2021
RED DE COBRANZA 20/07/2021

IVA, IRAE Y PATRIMONIO

CAMBADU 21/07/2021
RED DE COBRANZA 26/07/2021

IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 22/07/2021
RED DE COBRANZA 26/07/2021

IVA SERVICIOS PERSONALES

CAMBADU 22/07/2021
RED DE COBRANZA 26/07/2021

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

oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21
1287,86	1289,8	1291,44	1291,77	1291,96	1336,92	1338,34	1339,73	1346,86
4,741	4,7688	4,7688	4,7792	4,8404	4,8875	4,9192	4,9448	4,9678
4519	4519	4519	4870	4870	4870	4870	4870	4870
16300	16300	16300	17930	17930	17930	17930	17930	17930
1304	1304	1304	1434	1434	1434	1434	1434	1434
353,28	353,37	353,42	385,72	366,11	366,49	368,44		
0,13%	0,03%	0,01%	3,48%	0,11%	0,10%	0,53%		
221,92	222,55	222,13	225,69	227,55	228,95	230,1	231,15	
0,58	0,28	-0,19	1,6	0,82	0,62	0,5	0,46	
234,95	231,07	231,98	234,56	240,82	248,7	250,84	255,94	
0,12%	-1,65%	0,39%	1,11%	2,67%	3,27%	0,86%	2,03%	

Agenda del Consejo Directivo

18/05/21 – Se recibe al director del Instituto Nacional de Bienestar Animal, Doctor Gastón Cossia, asunto: Campaña para concientizar sobre la tenencia responsable y bienestar animal.

19/05/21 – Se mantiene reunión vía zoom con representantes de la empresa VISA NET, asunto: proyecto Sector Gastronómico.

25/05/21 – Se mantiene vía zoom reunión con representantes de la Agencia de Publicidad Amen – Cámara, asunto: Campaña para el sector gastronómico.

25/05/21 - Se concurre a reunión con el Senador Charles Carrera, asunto: fraccionamiento de alimentos en comercios de cercanía.

25/05/21 - Se participa de reunión vía zoom del Directorio de la Unidad Agroalimentaria Metropolitana (U.A.M.).

26/05/201- Se mantiene reunión vía zoom con representantes del Grupo R&D, asunto: servicios WhatsApp masivos.

26/05/21 – Se mantiene reunión vía zoom con representantes de la Empresa ICDS, asunto: pantallas TV's en comercios de cercanía.

26/05/21 – Se recibe a representantes del Grupo Arcor, asuntos gremiales.

31/05/21 – Ante invitación de la Representante de las Cámaras Empresariales en B.P.S, Contadora Elvira Domínguez, se participa vía Webinar de video conferencia "Seguridad Social - Una reforma para todos".

02/06/21 – Se mantiene vía zoom reunión con representantes de la Dirección de Bromatología de la Intendencia de Montevideo, Marcelo Amado, asunto: fraccionamiento de alimentos en comercios de cercanía.

02/06/21 – Se participa vía zoom de reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.

03/06/21 – Se participa de reunión del Consejo Tripartito Sectorial de Turismo.

07/06/21 – Se participa vía zoom de Sesión Ordinaria de la Comisión de Educación y Cultura de la Cámara de Senadores, asunto: Egeda.

07/06/21 – Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

10/06/21 – Ante invitación de la intendencia de Montevideo se concurre a la presentación del Programa de Apoyo Alimentario del Plan ABC.

Consejo de Salarios Grupo 11 – Subgrupo 01 Comercio Minorista de la Alimentación. General

Se fija el porcentaje de incremento correspondiente al ajuste salarial con vigencia desde el 1º al 30 de junio de 2021, en aplicación de lo dispuesto en la cláusula Quinta del Acta de Consejo de Salarios de fecha 20 de diciembre de 2018 y cláusula Segunda Inciso b) del Acta de Consejo de Salarios del 25 de junio de 2020 vigente.

En virtud de lo establecido en las referidas actas el porcentaje del aumento a partir del 1º de junio de 2021 es de 2,5 % sobre las remuneraciones nominales básicos vigentes al 31 de mayo de 2021.

Por lo tanto los salarios mínimos básicos nominales por categoría para el Grupo 11 - "Comercio Minorista de la Alimentación" Subgrupo 01 - "Comercio minorista de la Alimentación. General", con vigencia desde el 1º de junio de 2021 son los siguientes:

Comercio Minorista de la Alimentación General

Pollerías, Almacén tradicional con mostrador, Fiambrerías, Granjas

Categorías 01/06/21

Cadete	22.335
Peón, repartidor/a Sereno	23.071
Chofer, Vendedor/a, Aux. Adm.	23.926
Cajero/a	25.069
Empleado/a principal, Encargado/a	No lauda
Quebranto Caja	731

Autoservicios, Minimercados, Almacenes Especializados

Cadete	22.831
Peón, Limpiador/a, Repartidor/a y Sereno	23.685
Chofer, Vendedor/a, Aux. Adm.	24.516
Cajero/a	25.746
Cajero/a Especializado	26.803
Encargado/a de Sector	28.234
Principal, Encargado/a	no lauda
Quebranto Caja del Cajero	731
Quebranto Caja del Cajero Especializado	1.435

Sin perjuicio de los salarios mínimos establecidos, ningún trabajador del sector podrá percibir un aumento inferior al 2,5 % sobre su salario básico nominal vigente al 31 de mayo de 2021.

LANZAMOS EL ALCOHOL USO FARMACÉUTICO



TIENE EL MAYOR PODER
BACTERICIDA Y VIRICIDA
POR SU CONCENTRACIÓN DE
70% VOL. DE ALCOHOL

BOTELLA 950 mL



SPRAY 135 mL



- FORMULACIÓN PARA USO EN PIEL, SUPERFICIES Y ENVASES QUE TIENEN CONTACTO CON ALIMENTOS
- PRÁCTICO
- SIN PERFUME

DESINFECCIÓN
ESTÉS DONDE ESTÉS

Tel.: (+598) 2309 0242, opción 8
contactos@alur.com.uy - alur.com.uy
Doroteo Enciso 585
Montevideo - Uruguay



UNA EMPRESA DEL GRUPO
ANCAP

Apoyo estatal a las actividades afectadas por la emergencia sanitaria

El BPS instrumentó durante el mes de junio la aplicación de la ley No. 19.956, por la que exonera del 100% de aportes jubilatorios patronales a la seguridad social.

El período comprendido de la exoneración va desde el pasado mes de enero de 2021 y hasta junio de este año.

Se aplica a las remuneraciones de los trabajadores de las empresas comprendidas dentro de los sectores de actividad más afectados por la emergencia sanitaria, entre los que podemos destacar: alojamiento y alimentación comprendidos dentro del Grupo 12 subgrupos 1, 2, 4, 7 y 71, organización y realización de fiestas y eventos con o sin locales, cantinas escolares y servicios de catering artesanal y transporte escolar, entre otros.

El BPS se contactará con los contribuyentes como regularmente lo hace, a través del e-mail registrado, informando de la situación, y de ser necesario las acciones que corresponda realizar.

Por más información contactarse con Atención Personalizada en Cambadu.



Exoneración del IRAE Mínimo

La Resolución No. 818/2021 establece un mecanismo de devolución de anticipos exonerados por el artículo 8º de la Ley No. 19.942.

La misma soluciona una situación generada al aprobarse los beneficios otorgados por la Ley No. 19.942, la que establece que quienes hubieran tenido ingresos gravados menores a 915.000 unidades indexadas (equivalentes a \$ 4.377.909) durante el ejercicio cerrado antes de la vigencia de la misma (marzo de 2021), están exonerados de realizar los adelantos mensuales mínimos de IRAE entre enero y junio del presente año.

Por la fecha de promulgación de la ley, los adelantos exonerados correspondientes a meses anteriores a la misma ya habían sido pagados. Lo que establece la Resolución son

dos formas de recuperar esos créditos ya pagados, según el contribuyente pertenezca al grupo CEDE o NO CEDE, clasificaciones que asigna la DGI a cada empresa inscripta.

Contribuyentes NO CEDE: La DGI generará de oficio los certificados de crédito correspondientes o esos importes se consideran a cuenta de los siguientes meses del año. Es requisito previo, tener presentada la Declaración Jurada de IRAE del año anterior.

Contribuyentes CEDE: Pueden considerarse los importes abonados a cuenta de los siguientes meses del año o reliquidar sus declaraciones mensuales anteriores y solicitar los certificados de crédito que se generen.



LAS MÁS GRANDES DEL IMPERIO



NUEVOS SABORES ANGUS

LANZAMIENTO



Renueve su carta y su mailing



Modernice la interacción con sus clientes y vuelva sus productos más atractivos

Su carta y su mailing cumplen un rol fundamental en el proceso de relacionamiento con sus clientes. Son herramientas de apoyo a la venta y posicionamiento de su marca, en sí mismos un servicio que habla de cómo usted cuida cada detalle a la hora de ofrecer sus mercancías, para estimular la comunicación y reforzar los argumentos de la venta.

En la Unidad de Desarrollo Empresarial de CAMBADU tenemos como uno de nuestros objetivos hacer que su carta o mailing comunique de la mejor manera posible el atractivo de sus productos y servicios para que usted

venda más. Para ello nos enfocamos en brindarle fotografías y videos con la calidad, la creatividad y la narrativa que su comercio necesita.



9 DE ORO

¡Para cada momento!



Paseo

COMES UNA,
Y NO PODES
PARAR!





Con el respaldo de años de experiencia en marketing para restaurantes, autoservicios y supermercados; y un equipo de producción joven, capacitado en el uso de herramientas tecnológicas de última generación, ofrecemos prestaciones únicas en el mercado.

A su vez brindamos una propuesta de trabajo ágil y eficiente, de manera de que nuestros servicios puedan integrarse a los tiempos de su planificación comercial.

Somos conscientes que la imagen nunca es neutra y que nuestras producciones deben sumar carácter a su propuesta de valor. Por eso encaramos nuestros proyectos desde perspectivas únicas, que utilizan conceptos creativos y generan impactantes visuales emblemáticos.

Mediante nuestro servicio nos aseguramos no solo que su producto se vea bien, sino que tenga una historia que contar, una con la que sus clientes puedan sentirse identificados a la hora de realizar sus compras.

Si usted está buscando darle un nuevo giro a la propuesta de su negocio, contáctenos mediante correo electrónico a bvillanueva@cambadu.com.uy o al teléfono 24083130 o al celular 095229817 por más información.



NUEVO
POTE DE 500 ML

SENSACIONES Únicas



Dulce de
LECHE



Lemon Pie



Menta
GRANIZADA



Bombón
AVELLANO



Chocolate



Sambayón con
ALMENDRAS ACARAMELADAS

CRUFI

socio con historia



**Serle fiel
al cliente**



Así define Fabián Berti, un joven empresario que integra la nueva generación de socios de Cambadu, su visión para llevar adelante un comercio y procurar la estabilidad y el éxito comercial, especialmente difícil en tiempos de incertidumbre.

Pero Fabián, a pesar de su juventud, conoce el manejo comercial desde hace varios años, desde sus orígenes en el rubro tienda, allá en Villa Rodríguez, San José, sitio que conocía desde temprana edad por haber cursado el liceo en la Sagrada Familia de San José, siendo oriundo de Santa Lucía, Canelones.

“Mi primer negocio fue una tienda de ropa que tuve por dos años en Villa García, pero con el tiempo me di cuenta que no era para mí. Era un sitio demasiado tranquilo, con mucho poco flujo de gente, donde te pasabas dos horas sentado sin que entrara nadie”, recuerda entre risas sus inicios.

Como estudiante ya había experimentado Montevideo, y decide emprender en la capital. Junto a un socio alquilan un local en la calle Eduardo Acevedo y Guayabo, frente al IAVA e instalan un autoservicio. “En ese tiempo, y a través de Cambadu, me contacto con el grupo Maxicompras con quienes aprendí mucho, había gente con mucha experiencia que me dieron la base de este negocio. Fue una experiencia muy buena”.

Luego de un par de años se separa de su socio y comienza la búsqueda de un nuevo local para instalarse, pero esta vez solo. “A veces es difícil conciliar la idea de cada socio sobre el negocio, las expectativas de cada uno, como reinvertir para crecer. Por eso me embarqué solo”. El local que se cruza en su camino de recorridas en bicicleta, estaba ubicado en la calle Colonia y Juan Paullier y allí mismo junto a la dueña de la inmobiliaria comienza a medir y proyectar como sería el layout de su nuevo comercio. “Hice mi estudio de mercado caminando por el barrio, viendo lo que había y lo que faltaba y tocando timbre para saber cuanta gente había en la vuelta”.

Empieza la nueva etapa, la consolidación en la zona y la ampliación del salón anexando un local lindero que ya había sido previsto al momento del primer alquiler. La ampliación y reconocimiento en el barrio van generando el crecimiento, pero el espíritu emprendedor de Fabián lo va a enfrentar a un nuevo desafío.

"En ese tiempo vivía aquí cerca en Bulevar y Nueva Palmira y venía a este local que estaba abierto las 24 horas, pero de repente un día pasó y estaba cerrado. Al pasar de los días seguía cerrado y me pongo en contacto con el hermano del dueño que me dice que se había complicado financieramente y no iba a abrir más". Comienza así un largo camino de negociaciones, idas y vueltas hasta que, un año después, logra acordar la firma. "Cuando estábamos en la escribanía para firmar, con precio ya acordado por la compra de las instalaciones, me dice que era poco, que había tenido otras ofertas mejores. Me quería morir, pero el escribano le dice, si no firmas vamos al desalojo y perdés todo, además con nosotros no trabajas más. Gracias a que se puso firme pudimos seguir adelante", rememora la anécdota de aquel difícil momento.

"Atender dos locales me agotó, es una actividad muy demandante y sacrificada"

Comienza esta nueva etapa y ahora con dos comercios para atender. "Al principio le pedí a un amigo que me ayudara con este local, y eso me ayudó muchísimo, pero al año se fue y tuve que atender solo los dos. La verdad que me agotó, es una actividad muy demandante y sacrificada. Como estaba más tiempo acá el comercio de Colonia empezó a decaer, había menos control y manejo de personal. Si no estás no se puede manejar bien. Lo hablé con los empleados, que mantuvieran la actividad del local, que trabajaba bien, pero no lo entendieron".



Con un mejor funcionamiento y góndolas casi vacías, luego de estar casi un año a la venta, aparecen unos compradores. "Les terminé vendiendo góndolas, heladeras y el punto, a un

buen valor llave. Siguen trabajando bien hasta el día de hoy, incluso los vinculé con el grupo Multicompras y se convirtieron en un socio muy activo".

Ya pensando en un solo local, todos los esfuerzos apuntaron a hacer crecer el negocio y potenciarlo lo más posible. "Luego de la venta me vinculo con Maxicompras, surge la posibilidad de incorporar el local lindero, lo que me permitía más espacio de salón y mejorar la facturación. Comienzo a unirme de a poco, luego de la reforma y los cambios a los pocos meses empieza a crecer de nuevo".

"En Maxicompras encontré un grupo muy respetuoso, con mucha seriedad y gran equipo humano"

En relación al grupo de compras que integra, Fabián hace una mención especial para destacarlo. "Es claro que nos juntamos para hacer negocios, pero en Maxicompras encontré un grupo muy respetuoso, con mucha seriedad y gran equipo humano. En ese sentido se destaca mucho, me parece que es muy importante, porque además de lo que ayuda al negocio es como una familia, que mantiene un gran respeto por los integrantes y hacia las empresas".

Es una historia similar a tantas que ya conocemos, lo que llama la atención es que todo este periplo se da en menos de 10 años. "El proceso de todo esto es de muy poco tiempo, recién me cayó la ficha y lo empiezo a analizar cuando surge lo de la entrevista, ahí es cuando me doy cuenta de todo lo hecho y en el plazo", comenta casi extrañado.

Le consultamos a Fabián cuál cree son sus claves para llevar adelante un comercio exitoso, "Me gusta lo que hago y tengo intuición de los lugares, los momentos, siempre estoy viendo y proyectando. Después está el trabajo hacia adentro y para hacer la clientela, hay que serle fiel al cliente, ser un equipo que transmite, ser el almacén del barrio que permite desarrollar una charla que no se da en otro lado, algo más que un muchas gracias por la compra, conocer al cliente por su nombre, el de sus hijos y donde vive".



¡Ampliá el surtido
y rentabilizá tu negocio!

ZORRO te ofrece una línea completa
para la limpieza de tu hogar.

Zorro

Lo hacés
fácil



Afirma que siempre fue de estar presente, de cuidar los detalles y hoy, especialmente, cuidar los costos y los gastos fijos, tratar de hacer una buena caja y manejarlo con la gente justa. No quedarse corto y perder servicio, ni tampoco crecer desmedido. "Al inicio en este local el generador era la rotisería, pero con los años se fue equiparando. Hoy la gente del barrio sobrepasó a los clientes de paso y es lo que mantiene el local". Vale aclarar que durante el último año y medio la actividad de paso de su local se vio seriamente afectada al disminuir la presencialidad en el Sanatorio Juan Pablo II de Círculo Católico y el teletrabajo en Tata Consulting, dos focos generadores de venta al paso.

"Apuntamos a que el cliente venga al local, no le hemos dedicado trabajo al diseño de un buen servicio de pedidos"

En referencia a la operativa de delivery, Fabián destaca que nunca apuntó fuerte a ese servicio, a pesar de que cuenta con entregas a domicilio y recientemente han impulsado un poco más el tema telefónico a través de las Redes Sociales. "Apuntamos a que el cliente venga al local, no le hemos dedicado trabajo ni tiempo al diseño de un buen servicio de pedidos".

Relacionado a nuevos proyectos, destaca que por el momento el foco está en poner el máximo esfuerzo en el local, sin proyectar nada nuevo, "estamos pasando por una situación en la que hay que estar muy seguro para iniciar algo, donde y como se va a hacer. Estoy conforme en como vengo manejando el negocio hoy, lo que me permite tener un poco más de tiempo para mí. Poder descansar los fines de semana es algo que no tiene precio". Afirma que cada colega lo maneja a su forma, pero es importante tener tiempo para la vida personal. "Hice el esfuerzo para llegar a esta etapa, tener un encargado, poder pagarle y estar más tranquilo. Trabajé durante años sábados y domingos, abría y cerraba todos los días, la salud es importante y es calidad de vida.

Como buen emprendedor, a pesar de que destaca que está enfocado en su comercio, afirma que hay algo que hace muchos años viene observando y espera la oportunidad que salga y en las condiciones que quiere. "Es como un debe que tengo con el lugar, un punto que sigue ahí, y por ahora no hay mucho en la vuelta, veremos si podemos ser los primeros", concluye.

El comercio minorista está marcado y sostenido con emprendedores como Fabián, que con esfuerzo, constancia y oficio hacen de la actividad su proyecto de vida, en algunos casos como este, debe servir como faro y aliento a nuevos desafíos ya que esta historia que compartimos hoy tiene apenas una década.





Sabores de invierno



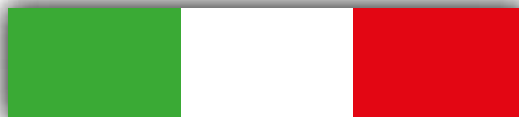
RESPALDA
PONTYN
www.pontyn.com.uy

Nueva línea italiana

Fiel a su espíritu inquieto e innovador, Crufi presenta una nueva edición de su Línea Italiana, en práctico envase de 500 ml y con seis exclusivos sabores

A partir de una típica receta artesanal, con menos aire que un helado industrial y mayor contenido graso, Crufi puso a disposición del mercado un nuevo producto de textura cremosa, similar a la de un helado artesanal.

La nueva línea está compuesta por seis sabores únicos, que son el resultado de un largo y cuidadoso proceso de desarrollo, con altos estándares de calidad en cada etapa del proceso.



Lemon Pie. Con una textura que se asemeja a un mouse de limón y un variegato similar a una mermelada de limón con trocitos de fruta.



Menta granizada. Elaborada con aceites esenciales de menta y un granizado que es genuino chocolate.



Sambayón con almendras. Elaborado con vino garnacha, contiene trozos seleccionados de almendras caramelizadas.

NADIE JUEGA COMO NATIVA

Perfecta ←
PARA LA MESA
y LA HELADERA

EL GAS
justo

TAPA
práctica
PARA ENTRENAR



ventas@ccu.uy
08008652

NO PODEMOS VIVIR SIN **AGUA**
NO PODEMOS VIVIR SIN **FÚTBOL**

Y los clásicos sabores en su mejor versión:



Chocolata. Una mezcla de chocolates y licor de cacao; que no contiene alcohol, y es el elemento más puro que se puede extraer del grano de cacao.



Dulce de Leche. Impactante sabor con una carga de 33% de exquisito dulce de leche genuino.



Bombón Avellano. Un sabor superior para una variedad ya conocida y elegida por los consumidores.

Sobre Crufi

Con 24 años de trayectoria, Crufi es la empresa de helados de mayor crecimiento en el país. Fundada en 1995, se dedicó desde sus inicios a elaborar productos de la más alta calidad, con foco en la innovación y un sistema de distribución que permite mantener la cercanía con los consumidores.

Cuenta con una planta de 10.000 metros cuadrados, equipada con la más moderna tecnología italiana, que le permite producir una amplia gama de productos.

Complementa su producción con una red de distribución de alcance nacional y un importante parque de freezer instalados al servicio de clientes y consumidores, atendidos por un especializado servicio técnico propio.

Para satisfacer las necesidades de un exigente mercado de consumo, ha puesto foco en dos objetivos: ampliar su oferta de helados y postres congelados, e incorporar una gama de alimentos congelados entre los que se destacan empanadas, diferentes presentaciones de papas congeladas, vegetales, pastas, hamburguesas y otros productos que se encuentran en desarrollo para

completar la categoría, cuidando siempre mantener los más exigentes estándares de calidad.

La empresa cuenta además con un nuevo e innovador centro logístico equipado con tecnología robótica, que ha comenzado a operar recientemente, y que permite mejorar las operaciones dentro del país, así como afianzar su expansión hacia nuevos mercados, como por ejemplo los de Bolivia y Paraguay, donde ya está presente.



NUEVA

¡HELLMANN'S VEGANA LLEGÓ A URUGUAY!



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



90 años de tradición.

La esquina de Ciudadela y San José era, el 1º de mayo de 1931, un punto de referencia en el Montevideo de la época y donde la zona de Plaza Independencia de las más concurridas de la capital.

En ese Montevideo de cafés en cada esquina el comercio de don Jesús Tasende empieza a trabajar a pleno durante las 24 horas del día, con cocina francesa y española al mediodía, bar y confitería por la tarde, aperitivos a la nohcecita y por la noche volvía la cocina, pizzería y minutas para todos los gustos.

Cambadu no podía estar ajeno a un aniversario de tal magnitud y preparó para la ocasión una placa conmemorativa por el nuevo y redondo aniversario, que el presidente Antonio Ameijenda en persona entregó a Martín Tasende, tercera generación al frente del emblemático comercio.

La visita propició además una interesante charla que permitió hacer una recorrida por la historia de este comercio icónico de la ciudad que ha recorrido y soportado los vaivenes de vivir los cambios entre dos siglos.

Martín Tasende, tercera generación, hijo de José Luis y nieto de don Jesús, tiene una hermana y un hermano mayores que él, pero que nunca se involucraron en el negocio familiar. "Empecé a trabajar con mi padre a los 18, hace ya 26 años. Mi padre se retiró hace un año y medio y un poco se extraña su presencia, pero siento mayor libertad para poder hacer reformas, cambios y mejoras que eran necesarias. No es fácil trabajar con la familia", comenta entre risas.

No solo ha cambiado la zona desde 1931, sino que en estas últimas décadas se ha modificado radicalmente. "Me tocó vivir desde el edificio en obras de la Suprema Corte al actual de Presidencia, el auge y la muerte de la Ciudad Vieja, la calle Soriano en su máximo esplendor a la desolación actual. La oferta ha ido cambiando, así como la gente y el movimiento."

Recuerda Martín las fotos y anécdotas que contaba su padre padre de la época en que en la planta superior se realizaba la elaboración y a través de un montacargas se bajaban al salón, en tiempos de banquetes de mesas largas con cientos de personas.

El edificio donde en 1931 Jesús abrió su comercio, ya tenía años de vida y Martín tiene referencia que había albergado previamente una agencia de loterías. Además del bar de Ciudadela abrió otro local en 18 de julio y Ejido. Don Jesús fallece joven y José Luis queda a cargo de ambos establecimientos, hasta que decide cerrar el local en 18 y centrarse solo en el original.



NUEVA
FÓRMULA



Elimina el **99.9%** de las bacterias*
naturalmente



*Bacteria probada: E. coli

**Uso diario por 2 semanas, aumento AMP

PRODUCTOS QUE NO PUEDEN FALTAR EN TU NEGOCIO

Fabuloso

ANTIBACTERIAL



ELIMINA EL 99.9% de las BACTERIAS*



NUEVAS
TOALLITAS
DESINFECTANTES

*E. coli, P. aeruginosa, S. typhimurium, S. aureus.

EL CASO

La pizza al tacho, exclusividad que identifica al establecimiento, fue una creación del pizzero italiano Angelo Nari, que a inicios de la década del 70 elaboró por primera vez una pizza que no tenía salsa y se cocinaba en asadera, no en el piso del horno. "Al principio no tuvo mucha aceptación, pero poco a poco se fue imponiendo y el nombre lo definieron los propios clientes que pedían esa pizza del tacho".

La masa y la mezcla de quesos es el diferencial que hasta el día de hoy sigue siendo un secreto de la familia, y por más que han aparecido algunas imitaciones, ninguna se compara con la original fórmula de Tasende. La pandemia que vivimos también los ha golpeado, como a tantos en el rubro, pero Martín es optimista. "Para nosotros los turistas son muy importantes y la falta de ese volumen de clientes se siente mucho, pero esperamos que de a poco se empiece a mover nuevamente. Otra falta que sentimos fuertemente es el público de los espectáculos del Solis, el Sodre y la Cinemateca. Eso le daba otra vida al bar, generaba movimiento. No solo son el ballet o la ópera, un lunes venía un fulanita y se llenaba. Necesitamos que se abran los teatros, ese público es cliente habitual del bar".

El servicio de delivery nunca estuvo en la oferta del bar, pero en los últimos tiempos zicación, pero los costos de la aplicación son

un disparate. Un 25% más IVA es demasiado", se queja Martín.

Las sillas y mesas de madera con tapa de mármol también son parte integral del paisaje visual del bar, que mantiene en gran medida sus dimensiones y características originales. Además de la barra y el horno que son protagonistas vivos de la historia. Las amplias ventanas que rematan en vitrales en arco inundan de luz y color todo el espacio, que es celosamente custodiado por un imponente Don Quijote, construido con planchas, tuercas y tornillos, obra de la escultora Adela Neffa. "Adela era tía de mi madre y mi padre le compró esa escultura. Lo hizo en su taller, lo trajimos desarmado y se volvió a armar aquí".

Ese personaje de la literatura es de alguna manera emblema de una generación y guía de los emprendedores de nuestro tiempo que hoy tienen que luchar contra los modernos molinos de viento que va dejando a su paso el Covid-19.

Músicos, políticos, actores, familias que por generaciones con su elección han ido escribiendo la historia de un sitio emblemático, que con su calidez de atención y sencillez de servicio, se encamina a superar una vez más las adversidades y seguir rumbo a cumplir su primer siglo.





NATURALEZA PARA EL RELAX / CONFORT PARA EL REPOSO
AGUAS PARA SANAR Y RECREAR

El más confortable Resort Termal en las unicas termas de agua salada del país



LONG RELAX

3 NOCHES - 15% OFF
APLICA PARA ESTADÍAS DE TRES NOCHES O MÁS

4 NOCHES - 20% OFF
APLICA PARA ESTADÍAS DE CUATRO NOCHES O MÁS

DISFRUTA DE MUCHO
MÁS CON BENEFICIOS BROU



No aplica para Vacaciones de Julio ni Vacaciones de Primavera.
Promoción válida hasta 30/12/2021.
Por consultas: reservas@salinasdelalmiron.com
Contacto: (+598) 47 42 36 20

RUTA 90 KM 82.300
TERMAS DE ALMIRÓN - PAYSANDÚ, URUGUAY
TEL.: +598 47 42 36 20
WP: +598 95 201 010
WWW.SALINASDELALMIRON.COM
RESERVAS@SALINASDELALMIRON.COM

Rápido, fácil y seguro



Así define su operativa mayorista Mercado Arenas de Carrasco, una alternativa para que los comerciantes minoristas centralicen sus compras de frutas y verduras entre otros productos.

En poco más de tres meses se ha convertido en una solución efectiva para autoservicios, almacenes, rotiserías, restaurantes y verdulerías, por la fortaleza que le da su privilegiada ubicación y le permite al comerciante ahorro de tiempo y combustible.

El mercado mayorista, ubicado sobre la avenida Wilson Ferreira Aldunate, (ex Camino Carrasco) tiene actualmente 25 puestos, ofrece una amplia variedad de productos directamente de los productores de la zona, a lo que se suma además envases plásticos, productos de limpieza, alimentos para mascotas, con el objetivo de seguir creciendo hasta completar una oferta con 130 puestos.

“Los operadores son básicamente productores de la zona, que respetan y mantienen un nivel de precios de mercado, muy ventajoso para el comprador minorista”, indica Matilde Olivero, gerente comercial de MAC, quien destaca también que el mercado cuenta con un servicio de carga opcional para los clientes, lo que facilita su operativa de compra, ya que no tiene que venir con personal para esa tarea.



Nueva línea de productos ricos, saludables y aptos para celíacos.



En relación a la zona de influencia a la que llegan con su oferta, Matilde destaca que reciben comerciantes de la zona Este de Montevideo y obviamente de Ciudad de la Costa. La fluidez del tránsito hacia esta zona hace que su ubicación sea aún más cercana, permitiendo ahorrar tiempo y dinero.

A pesar del poco tiempo de apertura, ya se ha generado un polo muy importante generador de empleo en la zona, a través de una actividad que en el mediano plazo aspira a ocupar entre 600 y 700 personas. "Estamos en forma permanente atentos a apoyar a los comerciantes instalados y a sus compradores, cubriendo sus necesidades y brindando transparencia en la operativa a través de la comunicación semanal de los precios de referencia", destaca Matilde.

A nivel de la oferta, actualmente se encuentran en conversaciones para incorporar un almacén por mayor para completar con productos secos como oferta complementaria a las necesidades del minorista.

El servicio ofrecido por Mercado Arenas de Carrasco, es fácil, rápido y seguro. Fácil por la comodidad de acceso. Rápido porque en un recorrido de 50 metros bajo techo puede ver toda la oferta brindada. Seguro porque cuenta con guardia, estacionamiento bajo techo y la tranquilidad de que su carga se realiza en las mismas condiciones.

El predio donde está instalado este mercado mayorista, cuenta con una cantidad de ventajas operativas y de desplazamiento fruto de su propia concepción como planta ensambladora de vehículos, lo que permite comodidad de desplazamiento y la sensación de tener todo al alcance de la mano.



PASATE A LOS CONCENTRADOS

Menos plástico,
MÁS ECONÓMICOS.*



Mejor para el
PLANETA.



CADA  HACE BIEN
Unilever

*Vs. envases y precio sugerido de venta de los productos regulares de cada marca.

El predio donde actualmente está instalado Mercado Arenas de Carrasco, tiene una historia industrial muy importante para el país, además de haber sido y seguir siendo hoy un mojón de referencia social en el lugar. Actualmente, segundas y terceras generaciones de operarios de la planta son trabajadores u operadores del nuevo desarrollo.

En la visita conversamos sobre la larga historia industrial del predio, que empieza en la década del 50 con la fabricación de tractores en una zona descampada en esos tiempos. Marcas como Toyota, Fiat, Peugeot y rusa Lada fueron fabricadas en esta planta industrial y exportados al mundo.

También conoció de innovación y desarrollo tecnológico uruguayo, con la fabricación de automóviles blindados para la exportación que tuvieron como destino países de Centro América, Oriente y Europa. Conto además con el único laboratorio de ensayos balísticos destructivos en América del Sur con el aporte tecnológico del laboratorio alemán número uno en el mundo en esta materia.

El crecimiento de la ciudad, y en especial la actual Ciudad de la Costa, fue cercando el predio industrial dejándolo en medio de un crecimiento población sin precedentes en décadas. Allí es que se comienza a analizar un nuevo destino para el predio, pero sin perder la esencia del lugar, rescatar el valor industrial de los edificios, pero aggiornato a las necesidades actuales.

Desde el principio contó con la aprobación de las autoridades municipales y la Intendencia de Canelones, quienes vieron en el proyecto una importante renovación para una zona que en poco más de tres décadas pasó de ser un balneario a una ciudad de excepcional crecimiento donde hoy viven unas 200.000 personas.



¡MÁS BENEFICIOS PARA NUESTROS SOCIOS!

Pensando en tu salud y la de tu familia formamos

la alianza



CON TU
RECETA DE
SEMM
ACCEDÉS
A UN

40%

DE DESCUENTO EN



Ciudad de tres departamentos

Cerro Chato tiene una situación geográfica muy particular. Se encuentra ubicada en el lugar exacto donde confluyen tres departamentos: Durazo, Treinta y Tres y Florida.

Por tal motivo, a pesar de ser una ciudad, tres departamentos tienen jurisdicción sobre distintas áreas. Nació en torno a la ganadería extensiva, que ha sido su principal actividad económica.

Durante el siglo XIX fue punto de pasaje de diligencias y tropas de ganado que viajaban con destino a los saladeros. Los primeros pobladores radicados en la zona fueron comerciantes atraídos por la instalación de una posta para el descanso de las diligencias.

En 1908 el ferrocarril llegó a la localidad, convirtiéndola en un punto desde donde se cargaba ganado para su transporte y por tanto punto de afluencia de tropas de toda la zona.

Tiene el altísimo honor de ser el primer lugar en Sudamérica en el que votaron las mujeres, aún cuando no tenían en el resto del territorio nacional este derecho democrático. El 3 de julio de 1927 se llamó a un plebiscito a los pobladores para que decidieran a qué departamento debía pertenecer Cerro Chato. En ese acto las mujeres tuvieron una importante participación, que se convertiría en un hito de los derechos de la mujer.



**saint
café**

Nuevos Cappuccinos



CHOCOLATE



TRADICIONAL



VAINILLA

Lo particular del acto electivo fue que el resultado del llamado popular nunca fue aceptado y la ciudad continúa esta particular experiencia en la que convive entre tres administraciones departamentales.

En abril de 2007 el Parlamento aprobó el proyecto de ley que declara el 3 de julio feriado no laborable en Cerro Chato, celebrando la primera vez que sufragaron las mujeres en Uruguay y en toda América Latina.

El Ministerio de Turismo premió el recuerdo de ese hecho histórico en 2016, con el proyecto "Viví el Uruguay profundo, donde las mujeres acuñaron la historia".



SOLUCIONES PARA PACKAGING O EMBALAJE

Trabajamos
con cartulinas
Premium

Terminaciones
especiales:

- Stamping
- Ventana
- Peelop
- Metalizados

PROMOCIONES
REVISTAS
FOLLETOS
CATÁLOGOS
LIBROS



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

Productos POP:

- Saltarines
- Cabezales
- Carteles
- Cenefas



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


GRÁFICAMOSCA

Con el apoyo ministerial otorgado se recuperó la casona donde se realizó el plebiscito. El edificio en cuestión fue construido entre 1924 y 1926 y declarado Patrimonio Histórico Departamental en 2013. Hoy, completamente reciclado se convirtió en un centro de visitantes con un espacio interactivo, una cafetería y un espacio para la venta de productos locales y regionales.

A unos dos kilómetros del centro la Intendencia de Treinta y Tres acondicionó un hermoso paseo que atrae a muchos visitantes, denominado

Salto de Agua. Es una zona de recreación que se caracteriza por la existencia de tres hermosas piscinas naturales que son surtidas del agua proveniente de una cascada que recorre una considerable pendiente entre un lecho de rocas, llegando a las piscinas y continuando luego con su curso natural.

Ubicación: Ruta 7, kilómetro 252. Situada sobre la loma de la Cuchilla Grande, próximo a las nacientes del arroyo Cordobés y el río Yí, en el cruce de las rutas nacionales 7 y 19.



**TE MERECEÁS
LO MEJOR**



SANTA TERESA

Las necesidades no cambian, los clientes demandan siempre lo mismo

Compartimos una nueva publicación de Laureano Turienzo, la cual es muy interesante para todo empresario minorista.

Más allá de la irrupción de la tecnología, las bases del comercio no cambian, son las mismas desde que el hombre existe, y ese es el mensaje que transmite la publicación junto a la imagen que la acompaña.

Lo que los clientes quieren no es un misterio, es lo mismo desde hace mucho tiempo, por lo menos desde la fecha de la imagen de la presente nota, hace ya un siglo.

Todo está cambiando tanto, que nos parecemos tanto a lo que fuimos.

Esta foto está tomada hace 36.425 días.

Es decir, en 1921. Hace un siglo.

Si usted observa verá un camión. Y verá dos hombres. Y verá consumidores que no aparecen en la foto. Y verá la palabra "salud", y verá la palabra "Dairy". Y verá lo orgánico como reclamo. Y habrá una granja, Y habrá un teléfono. Y un hombre que lleva botellas que entregará en los domicilios.

Internet cambió las formas de consumo. Pero antes (y en mayor magnitud), la llegada de las neveras a los hogares de las clases medias y bajas lo cambió todo, y la epifanía de los centros comerciales o la llegada de los grandes almacenes a los centros de las ciudades, y el automóvil, y la televisión, y antes la radio, y las carreteras, y un largo etcétera. El retail siempre ha sido una supernova que explota y explota constantemente.

Ésa que ven era la foto común del retail hace un siglo. La de hoy no es tan distinta en ciertos aspectos.

Hay cosas que no han cambiado, que no cambiarán y que siempre fueron importantes para los consumidores en mayor o menor medida. Pueden ir ganando más interés por los consumidores de una época que por los de otra, pero siempre están y siempre estuvieron ahí: la calidad en los productos, la ubicación de las tiendas, la atención al cliente (humana y de calidad), un precio justo, y que los consumidores ahorraran tiempo.

Lo que cambia es el continente, y no tanto el contenido.

LAUREANO TURIENZO ESTEBAN
CEO en Retail News Trends.
Presidente y Fundador Asociación Española del Retail (AER).
LINKEDIN TOP VOICES España 2020.





Conaprole **celebra su aniversario**
con precios irresistibles durante todo junio.

Conaprole, **85 años** produciendo lo mejor.



EFFECTIVO CONTRA EL CORONAVIRUS



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

scJohnson



Para cada piso, hay Blem



Porcelanato

Cerámicos

Plásticos
y Flotantes

Múltiples
Pisos

Innovación para tus pisos