

Cambadu

HOY

Año 23 - Edición Nº 277 - Enero 2023
www.cambadu.com.uy



2023

Feliz

PROBÁ

**LAS
NUEVAS
VITALE
SABORIZADAS**

VIVÍ A FONDO

Vitale es marca registrada de The Coca-Cola Company





Deseos de felicidad y prosperidad para un 2023 repleto de incógnitas

No podemos dejar de decir que nuestro planeta no está en una buena situación económica, ni política. La realidad nos muestra recesión e inflación en el mundo desarrollado, la que afecta a todas las economías. Y la guerra de Ucrania no tienen miras de finalizar; tan es así que ya nadie habla de la guerra, no es noticia.

Y en lo que respecta a nuestros vecinos la situación no es auspiciosa, la relación

de tipos de cambio con Argentina no nos conviene desde ningún punto de vista, ni para el turismo, ni para el comercio internacional (el que promueve el flagelo del contrabando).

Pero bueno, de eso se trata la vida, de superar los obstáculos que se plantean, y tener fe antes las incertidumbres que nos aquejan. Con el espíritu positivo de siempre, enfrentaremos un nuevo año, con la

confianza de que cualesquiera sean las amenazas que nos traiga, encontraremos la manera de transformarlas en oportunidades.


Así somos los minoristas, los de ayer, los de hoy y los del futuro. Porque para ser comerciante hay que tener confianza en uno mismo, y no tener miedo a los obstáculos que se presentan.

Los minoristas veteranos saben que hemos superado situaciones similares y más negativas aún. Este no es el primer año en que los comerciantes minoristas iniciarán con cierta preocupación por su desempeño económico, ni tampoco será el último.

Así lo marca la historia, por eso se saldrá adelante una vez más.

Cambadu y sus 130 años de existencia son prueba de lo que comento, somos una cámara que agrupa empresarios minoristas que han superado crisis económicas, guerras, pandemias y aquí estaremos otros 130 años. Acompañando con compromiso y profesionalismo a los corajudos comerciantes que enfrentan los desafíos de la vida empresarial.

De manera que en este 2023 no le tengamos miedo a nada ni a nadie, sigamos juntos, sigamos construyendo un mejor futuro para nuestras familias. ¡Salud!



Daniel Fernández
Presidente de Cambadu

MUCHO MÁS QUE PLAYA

En LAS ÁNIMAS tenés esa opción.

Somos un lugar único para vivir un día diferente rodeado de naturaleza y confort, la gastronomía te sorprenderá gratamente. Pensado para pasar en familia, con juegos y paseos para los chicos, un lugar seguro y diferente. a sólo 90 min de Montevideo, 50 de Punta del Este 30 minutos de Piriápolis. En la parte más alta de Maldonado, las Sierras de las Animas. Te invitamos a crear la "anécdota diferente" de este verano.

Vení a LAS ANIMAS.



Cómo llegar

Abierto de miércoles a domingos de 13.00hs. a 19:00hs.



 www.lasanimas.uy

 099 264 627

 reservas@lasanimas.uy

 Las Ánimas Casa de Campo

 @lasanimas.uy

CAMBADU
Entre más, Pasa más  **Socios 10% de descuento**

Scotiabank. 15% y 25% de descuento

NO SE ACUMULAN PROMOCIONES





3 - Editorial



8 - Nota de tapa



22 - Socio con historia



36 - Destinos

CAMBADU
Entre todos. Para todos.



- 3 - Editorial
- 8 - Nota de Tapa
- 11 - Actualización del precio de las bolsas plásticas
- 14 - Índices Económicos
- 15 - Agenda Consejo Directivo
- 16 - Unidad de Desarrollo Empresarial
- 20 - Socio con historia
- 28 - Mascotas
- 32 - Destinos
- 38 - La Última

Autoridades:

Presidente: Daniel Fernández
 Vicepresidente: Ruben Pellicer
 Secretario: Luis Inzaurrealde
 Tesorero: Andrés Viña

Gerente Gral.: Cr. Adrián Cabrera
 Gerente de RRHH: José Luis González
 Resp. Editor: Lic. Claudio Williman

CAMBADU HOY
 Año 23 - N° 277 - Enero 2023
 Editor: Enrique Haladjian
 Gerente Comercial: José Silveti
 Impresión: Gráfica Mosca - DL:

Revista CAMBADU HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

Kingson & Gyan Comunicaciones
 Bvar. España 2300 - 11200 Montevideo
 Tel.: 2412 6767* - 098 711 000
 gerencia@kygcomunicaciones.com

Seguinos en:

- 🌐 www.cambadu.com.uy
- 📱 @cambadu
- 📘 @cambadu
- 📺 @cambadu1

El editor no se hace responsable de las opiniones vertidas por los 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.



Pasate a la Factura Digital y recibila por WhatsApp

Es fácil, rápido y
contribuye con el
cuidado del ambiente.

Solicitala en ute.com.uy
o por WhatsApp al 098 1930 00

ute



Un nuevo año, nuevas oportunidades

Finalizar un año y comenzar uno nuevo no deja de ser una especie de transición, para muchos es algo más profundo que solo sumar un dígito al calendario; significa y representa muchas cosas y una de esas cosas es la sensación de oportunidad, de que se genera una nueva oportunidad de cambiar o mejorar cosas de la vida.

Es que la llegada de un nuevo año nos hace pensar en lo que quedó atrás, estudiar la posibilidad de modificar las situaciones no deseadas, y entender las oportunidades que tenemos para mejorar en el futuro.

Y creemos que estas sensaciones se potencian en los empresarios, ya que también representa la posibilidad de realizar replanteos de determinados aspectos de los negocios. Y no olvidemos que para los minoristas el trabajo es parte muy importante de su vida, tanto personal como familiar, muchas veces entrelazándose todo.



Por tanto, no importa que tan difícil o abrumador parezca el futuro para alguien, el cambio de año calendario renueva la esperanza y permite luchar por generar nuevas oportunidades. Y nuestros socios saben de eso, ya que es muy difícil ser comerciante sin confianza, sin fe y sin optimismo; para un empresario o emprendedor: el futuro se moldea gracias a su fuerza de voluntad.



POR UN
2023 XL



Y lo mismo que sucede en las personas también le ocurre a Cambadu, como en cada aniversario, al comienzo de un nuevo año también miramos para atrás para recordar de dónde venimos, recordar a quienes nos precedieron, y encontrar los recursos necesarios para enfrentar los desafíos que surgirán.

En tantos años de vida Cambadu ha sabido aprovechar oportunidades y cambiar mucho; porque los tiempos cambian todo, y obliga a cambiar a las instituciones para poder permanecer. Por lo que continuaremos intentando aprovechar las oportunidades que se presenten en cada nuevo año, pero siempre respetando y defendiendo los valores de nuestros fundadores.

Y uno de esos valores fundamentales es la vocación de servicio a los empresarios minoristas de nuestro país, una vocación de servicio comprometida y responsable para con la razón de ser de la institución. Así que no importa que ocurra en el futuro, Cambadu siempre se debe a sus socios y esa filosofía va a permanecer, como lo ha hecho desde hace 130 años.

Les deseamos a nuestros socios el mejor 2023 posible, esperamos que aprovechen las oportunidades que les depara el nuevo año, y que el coraje y la fuerza de voluntad los sostenga de todas las presiones, imprevistos, y limitaciones que debe enfrentar cualquiera que tiene la bendición de ser empresario.



Actualización del precio de venta de las bolsas plásticas



De acuerdo a lo que indica el decreto reglamentario de la Ley de Bolsas (Ley N° 19.655, de 17 de agosto de 2018), Decreto 3/019 de 7 de enero de 2019, en su Artículo 13°:

“(...) El precio mínimo al que deberán cobrarse las bolsas plásticas, será de UI 0,82 (ochenta y dos centésimos de Unidad Indexada), que quedará fijado anualmente de acuerdo al valor de la Unidad Indexada del primer día hábil del año correspondiente al de la efectiva venta o entrega al consumidor. A dichos precios deberá adicionarse el Impuesto al Valor Agregado (IVA)”.

Precio mínimo actualizado al 2 de enero de 2023: \$4,593 + IVA (total \$5,6), de acuerdo al valor vigente de la Unidad Indexada.

Se recuerda que, de conformidad con la normativa indicada, las bolsas plásticas autorizadas y las reutilizables fabricadas en el país con material reciclado de origen nacional no podrán ser entregadas a los consumidores finales de forma gratuita o por un precio menor al establecido, siendo el infractor pasible de sanciones.



Una franquicia que ofrece un modelo de negocio simple, simpático y rentable, que incluye panadería, rotisería, confitería y por supuesto toda la línea de postres Chajá. Una propuesta en crecimiento que ya cuenta con locales en Montevideo, San José, Paysandú, Punta del Este (Gorlero y la 17) y próximamente se incorporarán nuevas aperturas. Visite el local modelo ubicado en 26 de marzo 3516, Montevideo

Chajá
Bistró

Por más información contáctenos
al teléfono **2622 1003**
o por correo a **franquicias@postrechaja.com**

Cambio de categoría del aporte ficto del titular

Durante enero del año 2023 se habilita el cambio de categorías para titulares de empresas unipersonales, sociedades de hecho y sociedades personales con contrato.

Quienes están comprendidos en el último régimen jubilatorio de 1996 con opción AFAP, podrán cambiar en enero a la categoría que deseen, y también podrán disminuir de ella en caso de así resolverlo.

En aquellos casos que no estén comprendidos en régimen jubilatorio de 1996, deberán

permanecer al menos 3 años en cada categoría para poder cambiar de a una categoría por vez y en estos casos no podrán disminuir.

Recordar que los titulares aportan por un ficto, pero nunca por debajo del salario mayor de sus empleados.

El monto de este ficto determinará de futuro los montos jubilatorios a percibir.

Contactarse con Atención Personalizada de CAMBADU a partir de diciembre 2022



Crédito para mipymes para adquirir bienes de origen italiano o latinoamericano

Créditos para:

- adquisición de maquinaria y equipos
- materias primas
- insumos, transferencia de tecnología
- capacitación, asistencia técnica y comercial
- licencias y patentes industriales

Monto:

desde USD 16.000 hasta USD 500M

Tasa: 4% efectiva anual

Plazo: entre 1 y 7 años

Garantías:

Prenda de los bienes con objeto del crédito y firmas solidarias con solvencia patrimonial suficiente. Dependiendo del caso se podrá solicitar garantías adicionales.

Contacto: creditoitaliano@ande.org.uy

Ingresá en ande.org.uy por más información

TU HOGAR Y TU FAMILIA PROTEGIDOS

CON LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE
INSECTICIDAS

Sapolio®

Cuida tu hogar
y tu economía



Indices Económicos

	Dic-21	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22
UR - Unidad Reajustable	1364,33	1369,7	1373,03	1428,01	1431,52	1431,88
UI - Unidad Indexada	5,1608	5,1586	5,233	5,3141	5,3759	5,4079
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	4870	5164	5164	5164	5164	5164
SMN - Salario Mínimo Nacional	17930	19364	19364	19364	19364	19364
Cuota Mutua	1434	1549	1549	1549	1549	1549
IMS - Índice Medio de Salarios	375,6	390,64	391,6	392,52	395,12	395,51
IMS - Variacion mensual	0,24%	4,00%	0,25%	0,23%	0,66%	0,10%
IPC - Índice de Precios al Consumo	239,81	244,09	247,68	250,42	251,65	252,82
IPC - Variacion mensual	-0,1	1,78	1,47	1,11	0,49	0,48
IPM-IPPN	279,99	283,57	292,17	305,74	307,87	311,66
IPM Variacion mensual-IPPN	0,72%	1,28%	3,03%	4,64%	0,70%	1,23%

Agenda del Consejo Directivo

- 16/11/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.
- 16/11/22** – Ante invitación del Ministerio de Ambiente, se participa vía Zoom de la reunión del grupo ampliado para el Diseño de la Estrategia Nacional PDA, asuntos: trabajar en criterios de priorización para definir sobre que alimentos se propondrán medidas específicas en el marco de dicho trabajo.
- 17/11/22** – Se recibe a representantes de diferentes Organizaciones, asunto: tarjetas de crédito.
- 21/11/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.
- 21/11/22** – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 12 Subgrupos 07, 07.04 y 07.02.
- 22/11/12** – Ante invitación de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia del M.E.F., se concurre al “Día Nacional de la Competencia”.
- 23/11/22** – Se recibe a representantes de la Asociación de Distribuidores de Tabaco y Cigarrillos (ADITACI), asunto: contrabando y licencias de ventas.
- 23/11/22** – Ante invitación del Banco Central del Uruguay, se concurre al Seminario “Un sistema de pagos sólidos, eficiente, innovador y accesible - Hoja de ruta del Banco Central del Uruguay 2023-2025”.
- 24/11/22** – Se participa de reunión del Congreso del Comercio Detallista de las Américas 2023.
- 24/11/22** – Se participa de reunión con el Sr. Franciso Petrungraro y el jefe de Distribución y Logística Sr. Alejandro Novo, asuntos: gremiales.
- 25/11/22** – Ante invitación del Ministerio de Ambiente, se participa vía Zoom de la reunión del subgrupo industria y retail, asunto: líneas estratégicas de estos eslabones, con resultados y metas para luego presentarlo en la reunión presencial.
- 25/12/22** – Se recibe a representantes de Urupago, asuntos: medios de pago.
- 28/11/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.
- 28/11/22** – Se recibe a representantes del BROU, asuntos: gremiales.
- 29/11/22** – Se recibe a representantes de Fundación INCOTEDES, asunto: capacitaciones.
- 29/11/22** – Se participa de reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.
- 30/11/22** - Ante invitación del Ministerio de Am-

	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22
UR - Unidad Reajustable	1444,39	1445,81	1446,76	1487,3	1494,32	1496,69	1498,67
UI - Unidad Indexada	5,4329	5,464	5,5045	5,55494	5,5961	5,6135	5,6023
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	5164	5164	5164	5164	5164	5164	5164
SMN - Salario Mínimo Nacional	19364	19364	19364	19364	19364	19364	19364
Cuota Mutua	1549	1549	1549	1549	1549	1549	1549
IMS - Índice Medio de Salarios	395,77	406,86	408,78	409,43	409,97		
IMS - Variacion mensual	0,07%	2,80%	0,47%	0,16%	0,13%		
IPC - Índice de Precios al Consumo	254,3	256,26	258,38	260,55	261,1	99,72	
IPC - Variacion mensual	0,59	0,77%	0,83	0,84	0,21	-0,28	
IPM-IPPN	285,96	306,12	304,15	302,84	285,26	275,38	
IPM Variacion mensual-IPPN	-8,25%	7,05%	-0,64%	-0,43%	-5,81%	-3,46%	

biente, se participa vía Zoom de la reunión del grupo ampliado para el Diseño de la Estrategia Nacional PDA, asuntos: trabajar en criterios de priorización para definir sobre que alimentos se propondrán medidas específicas en el marco de dicho trabajo.

02/12/22- Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

09/12/22 – Se recibe a representantes de la empresa ANTEL, asunto: presentación institucional.

12/12/22 – Ante invitación de la Confederación de Cámaras Empresariales del Uruguay, se participa de la presentación del documento técnico “Save The Date” y propuestas 2022 de la CCE.

12/12/22 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 12.

12/12/22- Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

12/12/22 – Se participa de reunión Ordinaria del Consejo Directivo en el Parque Iberoamericano de CAMBADU.

14/12/22 - Se participa de reunión vía Zoom de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.

14/12/22 – Ante invitación del Ministerio de Ambiente, se participa de reunión, del grupo de ampliado.



Vencimientos

B.P.S..... 112/01/2023

IVA MINIMO

CAMBADU 17/01/2023

RED DE COBRANZA 20/01/2023

IVA, IRAE Y PATRIMONIO

CAMBADU 20/01/2023

RED DE COBRANZA 25/01/2023

IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 23/01/2023

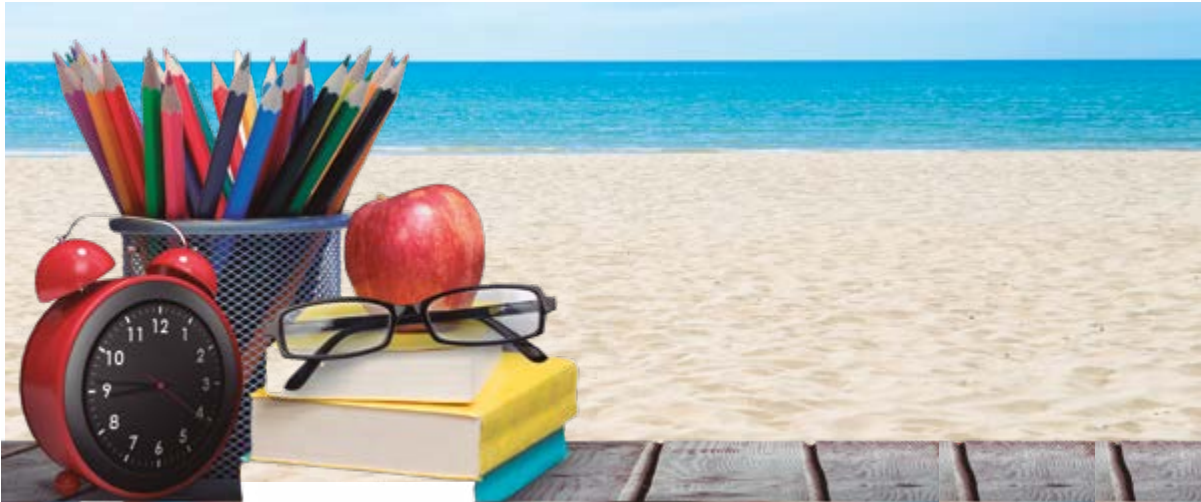
RED DE COBRANZA 25/01/2023

IVA SERVICIOS PERSONALES

CAMBADU 23/01/2023

RED DE COBRANZA 25/01/2023

Ciclo de capacitaciones gratuitas



Una oportunidad para adquirir herramientas y actualizarse

En las últimas dos semanas del presente mes pondremos a disposición de la masa social 8 talleres completamente gratuitos, cada uno en dos horarios diferentes para dar más posibilidades a nuestros socios.

ABOGACÍA PREVENTIVA EN DERECHO LABORAL

Es habitual encontrarse con empresarios en litigios complejos con personal, los que se podrían haberse evitado en caso de preverlos; y ahí está la importancia de este taller.

BUENAS PRÁCTICAS EN COMERCIOS MINORISTAS DE LA ALIMENTACIÓN

Ya sea por responsabilidad en cuanto a la inocuidad, o por el cuidado de la imagen que los clientes tienen del negocio, es importante tener conciencia de las buenas prácticas.

BUENAS PRÁCTICAS CONTABLES

A través de este taller dialogaremos sobre las buenas prácticas contables que apoyan la toma de decisiones, y sobre distintas estrategias para afrontar diversas situaciones que se presentan cotidianamente. También se analizarán las responsabilidades de la empresa de acuerdo a cada tipo societario y los tipos de contribuyentes ante DGI.

GESTIÓN COMERCIAL MINORISTA

Los comercios minoristas deben ser competitivos, hay que saber rivalizar con la competencia, y si eso no se hace por diseño quedará librado al azar. Este taller tiene por objetivo que los participantes entiendan las características del negocio minorista, y las claves de su gestión comercial.

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

El mundo del marketing digital puede parecer complejo y desafiante, pero no es imposible, y muchos empresarios son prueba de que se puede aprender y hacer. Es así que quienes deseen dar los primeros pasos, tienen en este taller un punto de partida muy interesante.

PROTECCIÓN DE INCENDIOS EN COCINAS

El daño de un incendio puede ser escaso o puede ser una tragedia que no tenga precio, por lo que no es un tema menor, y se debe tener presente.

VARIABLES CLAVES DEL NEGOCIO


Cualquier negocio implica saber que comprar, que vender, y como diferenciarse; pero llevar adelante un negocio también implica aspectos internos que son vitales para su sustentabilidad

PONTYN

INCOMPARABLE



Estrella Galicia

Estrella Galicia  recomienda beber con moderación. Prohibida su venta a menores de 18 años.

WHATSAPP BUSSINES

La herramienta no solo permite comunicarte con los clientes mucho mejor que desde el WhatsApp personal, además tiene otras funcionalidades que apoyan el vínculo con los clientes.

Días y horarios

Los talleres serán de solo dos horas como máximo, para que no sea complejo poder dejar los negocios a cargo de otras personas.

Taller/Fecha	17/01	18/01	19/01	20/01	24/01	25/01	26/01	27/01
ABOGACIA PREVENTIVA						16 hs.	10 hs.	
BUENAS PRACTICAS	16 hs.		10 hs.					
BUENAS PRACTICAS CONTABLES				10 y 16 hs.				
GESTION COMERCIAL	10 hs.		16 hs.					
MARKETING DIGITAL		16 hs.				10 hs.		
PROTECCION DE INCENDIOS					10 hs.		16 hs.	
VARIABLES CLAVES DEL NEGOCIO								10 y 16 hs.
WHATSAPP BUSSINES		10 hs.			16 hs.			

POR INFORMES E INSCRIPCIONES. / Email: cursos@cambadu.com.uy / Whatsapp: 095 623 624



EXPERTOS CONTROL DE PLAGAS

CUCARACHAS - ARAÑAS- MOSCAS - MOSQUITOS - TERMITES - HORMIGAS Y MÁS!

20 % DE DESCUENTO para socios de Cambadu.



controls.com.uy



2 514 02 82



096 184 818



STAR+

MÁS DE LO QUE TE GUSTA

STAR+ LLEGÓ A ANTEL

Con tu Plan **MÓVIL**
ENTRETENIMIENTO

220 GIGAS | **\$2.390** POR MES

antel estamos
para conectarte

Condiciones en antel.com.uy



De profesión comerciante



Estudió electrónica como forma de independizarse laboralmente, vendió equipamiento para el sector y por diferentes circunstancias termina instalando un supermercado, así podríamos resumir la vida de José Jiménez, pero su historia tiene muchos más ingredientes.

Para conocer más de su trayectoria, presente y futuro no fuimos hasta SuperDescuento Continente de Avenida Belloni y Camino Repetto para conocer y compartir con todos ustedes.

Nos cuenta José al comenzar la charla, que desde muy chico le gustaba el tema comercial, y recuerda que con apenas 8 años organizó una rifa y el premio era un peluche suyo, obviamente usado, el que rigurosamente entregó en la casa de la ganadora.

“En mi familia no estaba el ADN del comercio, mi madre era empleada pública y mi padre un trabajador privado, de esos que trabajaba 16 horas por día y si tenía que entrar a las 6, llegaba a las 5,30”, recuerda.

Comenzó a estudiar electrónica porque vio que podía ser una salida laboral y especialmente una profesión que le permitiría independizarse. “A los 18 años entré a trabajar en una empresa y al tiempo me vinieron a buscar de otra que se dedicaba a la reparación de cajas registradoras, calculadoras, balanzas y vi que podría ser una oportunidad para crecer e independizarme”.

Al poco tiempo propone la posibilidad de que la empresa tercerizara las reparaciones y de esa forma trabajar independiente y ver otros negocios. “Al principio ganaba mucho menos que mi sueldo en la empresa, era una inversión de futuro, pero con la crisis del 82 se vendían menos equipos nuevos y comenzamos a reparar mucho más y empezaron a rendir las reparaciones”.

“Empecé a importar calculadoras y computadoras que no competían con los productos de la empresa a quien daba el servicio tercerizado”

Ya consolidado en su taller de reparaciones, en 1985 se le ocurre la aventura de ir a probar suerte a Estados Unidos. “En ese tiempo todo el mundo te pintaba que era el paraíso. Dejé a mi señora a cargo del taller con 2 empleados, y me fui a probar suerte. Allí trabajaba desde las 8 de la mañana hasta las 2 del día siguien-



te. Así estuve 3 meses y me volví, porque en definitiva trabajaba lo mismo o más que acá, y si uno trabaja 16 hora por día acá, también se puede hacer la diferencia”.

Destaca que el principal diferencial de su taller siempre fue el servicio. “Hacíamos service los sábados, domingos, las 24 horas, porque es la forma de dar servicio y garantía a lo que uno hace”. Sigue en relación con esa empresa y algún tiempo después comienza la importación de algunos rubros que ellos no trabajaban. “Empecé a importar calculadoras y computadoras que no competían con los productos de la empresa a quien daba el servicio tercerizado”.

Su empresa Vondyl y su marca Hitech, poco a poco se fue ganando un lugar en el mercado y tomando el segmento que su empleador inicial dejó luego de su jubilación y cierre como empresa. “Continué haciendo el servicio a los clientes y cuando necesitaban una máquina al primero que llamaban era a mí”.

Esta actividad comercial lo acercó con el sector minorista. “Mis clientes eran carnicerías y almacenes, a los que le suministraba gran parte de su equipamiento. En esos tiempos eran productos con buena rentabilidad y te permitía asegurar servicio, garantía y 10 años de repuestos.

Después del año 2000, por diferentes motivos, dejó de ser negocio y la rentabilidad se vio muy reducida para poder brindar un servicio como teníamos acostumbrados a los clientes”.

Recuerda que en tiempos previos al 2000, llegaron a vender todo el equipamiento comercial, cámaras, registradoras, balanzas, freezer, vitrinas, góndolas, estanterías y el diseño integral de supermercado.

Con el cambio de siglo también se dio un cambio en la tecnología aplicada y la incursión de las grandes superficies haciendo que la cantidad de unidades vendidas fuera menor. “Había empezado el cambio de terminales con mayor tecnología, dejado en desuso las registradoras y me empezaron a superar del punto de vista tecnológico. Era todo más complicado, más competencia y menores márgenes de ganancia. Era momento de cambiar”, afirma.

“Instalamos en 8 de octubre y Comercio un supermercado de grandes dimensiones donde estaba el cine Intermezzo”

Recuerda que ya en el 97 había hecho una prueba, no para cambiar de rubro, pero sí para tener un punto de exhibición de todos los pro-

UNA MEJOR ELECCIÓN PARA TU PELO Y EL PLANETA

NUEVO SEDAL COLECCIÓN NATURAL
JENGIBRE & RICINO



**92% INGREDIENTES DE
ORIGEN NATURAL**



FORMATOS DISPONIBLES: SHAMPOO Y ACONDICIONADOR 190 ML Y 650 ML, CREMA DE PEINAR 300 ML

*92% DE NUESTRA FÓRMULA, INCLUYENDO EL AGUA, ESTÁ COMPUESTA POR INGREDIENTES DE ORIGEN NATURAL.



ductos que comercializaba. “Instalamos en 8 de octubre casi Comercio un supermercado de grandes dimensiones donde estaba el cine Intermezzo. Por mis errores de cálculo costó mucho más de lo previsto y eso arrastraba a mi negocio principal, fue entonces que decidí vender y mi socio, Jorge Núñez, con gran empatía, compró mi parte, salvándome de un problema mayor, cosa que hasta hoy le agradezco.”

El negocio principal de Jiménez, la venta de equipamiento, había empezado a bajar mucho. “Me estaba comiendo los ahorros porque cayeron las ventas. Estaba este punto disponible (frente a la actual ubicación), hablé con Núñez le pareció bien y alquilamos por 15 años, construimos todo el entorno nuevo. Pensábamos abrir en junio de 2002 y cuando teníamos todo armado explota el dólar. No había créditos, los pagos eran contado y los precios cambiaban todos los días. Frenamos la apertura y terminamos abriendo el 11 de julio, pero en agosto cierran los bancos, seguimos abiertos, pero sin poder tocar los fondos que estaban en el Banco Comercial”.



Fueron unos meses de gran incertidumbre en el país, no había créditos, se había cortado la cadena de pagos y los precios no tenían techo. “Fui al Banco Real donde tenía unos U\$S 30.000 dólares, los puse en un cajón del escritorio y empecé a levantar todos los cheques que estaban emitidos. Después me enteré que nadie estaba pagando nada, pero no importó, lo hicimos para seguir adelante cumpliendo los compromisos como siempre”, afirma.

Recuerda que en ese tiempo su socio estaba haciendo obra en otro comercio y como consecuencia del cierre de los bancos se había quedado sin capital para seguir. “Entonces surge la idea de vender este comercio que recién habíamos armado, pero nadie quería comprar, era una situación muy particular”.

Continuaron buscando comprador, pero no aparecían interesados. “Entonces acordamos con Núñez, con algunas facilidades, que me quedara con el comercio y él pudiera terminar la obra en la estación de servicio”.

En esos tiempos difíciles, saliendo de la crisis del 2002 y al frente de un negocio donde la rentabilidad era muy inferior a la que estaba acostumbrado, Jiménez recuerda que fueron tiempos duros hasta que pudo estabilizar el negocio y comenzara a ser rentable.

A medida que el comercio fue creciendo las necesidades de depósito también fueron más exigentes. “Alquilamos a una cuadra de aquí un galpón para depósito y al tiempo le pusimos un mostrador y lo transformamos en mayorista. Así el depósito, aunque no se convirtió en otro negocio, daba al menos para cubrir alguno de sus propios gastos

El contrato de alquiler inicial fue por 15 años, una vez vencido los valores de alquiler se multiplicaron de forma exponencial, motivo por el cual había que buscar alternativas en la zona

¡Aprovechá los descuentos de GEOCOM!



Contratá o cambia tu sistema de
facturación electrónica y obtené

¡3 MESES GRATIS!

Oferta válida hasta 15/01/2023

Comunicate con nosotros

📞 093 631 229

☎ 2486 6000 Opc 1

✉ geoventas@geocom.com.uy





para no perder el punto. En esa búsqueda surge la posibilidad de comprar la esquina de enfrente. “Aquí había un bar de copas antiguo, de la época que la zona eran todos bañados, y alrededor algunos pequeños locales viejos. El dueño de la propiedad era el que me alquilaba el depósito, me lo ofrece a pagar como pudiera y acepto”.

Con la compra de ese terreno comienza el desarrollo de un proyecto de inversión para ese emplazamiento y otro local en Malvín Norte (Hipólito Irigoyen 2080). El local nuevo de Belloni se construyó en tiempo récord y en su mayoría mientras transitábamos la pandemia. La inauguración se realizó en septiembre de 2021 y permite ofrece un salón al público de 360 metros cuadrados en planta de un total de 600 metros, un primer piso de 260 metros con depósito y vestuario de personal y un segundo nivel de 260 metros cuadrados donde se ubican oficinas administrativas y archivo.



En la actualidad uno de sus hijos, Martín que es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas se encuentra en el día a día del comercio con el apoyo de su padre y liderando un equipo de tres personas de confianza que están en la empresa desde hace décadas.

Su otro hijo, Mathías es Economista y no está en la actividad del negocio, dado que trabaja en el exterior.

“Entenderlo, entenderlo no lo hice nunca, me he dado cuenta que soy bueno administrado, pero siempre me apoyé en colegas”

Cuando estábamos redondeando la extensa charla, pudimos ver a un socio que ha ido modificando el rubro de actividad, pero siempre poniéndole un toque personal en cuanto al servicio y atención. De una u otra forma se ha ido reinventando a golpe de los cambios y las necesidades, entonces le consultamos cuando finalmente entendió de este negocio y en forma categórica nos dice, “Entenderlo, entenderlo no lo hice nunca, me he dado cuenta que soy bueno administrando, pero siempre me apoyé en colegas, siempre pregunté a los que saben realmente que les parecía tal o cual cosa para tomar una decisión. Tengo el conocimiento de comerciante, pero los detalles no los aprendí, le debo mucho a los amigos de Cambadu que son quienes me enseñaron. Estoy en Cambadu como forma de retribuir todo lo que siempre me han brindado los colegas”.

Claro, directo y sincero, así fue José Jiménez durante toda la charla, donde nos trasmitió su empuje y visión comercial, así como la búsqueda constante de nuevas opciones, reinventándose si las necesidades del mercado lo imponían, en un claro ejemplo del verdadero espíritu emprendedor de nuestros socios.

NUEVO

AXE

EPIC FRESH

FRAGANCIA FRESCA

QUE
DURA **MÁS TIEMPO**





Los perros no son regalo para las fiestas

Lamentablemente sigue siendo común que las personas regalen perros como si fueran objetos y sin pensar en la responsabilidad que conlleva darle una buena calidad de vida.

Si estás pensando en adoptar hace tiempo, y es una decisión meditada, quizás solo así sea una buena ocasión para integrarlo a la familia. Pero regalar un perro sin el consentimiento del otro, porque es lindo o porque piensas que le va a encantar, es un acto de imprudencia y en muchos casos un potencial abandono del animal. Y en esas circunstancias lo que sucede es que los

dejan en la calle, o en la puerta de los refugios, porque no pueden hacerse cargo y terminan estos establecimientos colapsados por este tipo de decisiones irresponsables.

Detallamos a continuación una serie de elementos que debemos tener en cuenta antes de regalar un perro.

1) TIEMPO.


Lo más importante. Si no tenemos tiempo para agregar un animal a nuestra vida y nuestros hábitos no podemos tenerlo con nosotros. Hay que tener tiempo de jugar, pasear, alimentar, llevar al veterinario, educar, darle actividades que lo mantengan entretenido.

Sweetlife



adu

Ahora toda nuestra línea de endulzantes Sweetlife (Sucralosa y Stevia) contará con la recomendación de la Asociación de Diabéticos del Uruguay

Más dulce, sin calorías y recomendado por ADU 

Producto recomendado por:

adu

Asociación de Diabéticos del Uruguay
Montevideo - Uruguay



PACK AHORRO





2) ¿TENGO LOS INGRESOS?

Parece una ecuación simple, pero la realidad es que hay que disponer de dinero para educación, buena alimentación, herramientas de paseo, juguetes, salud, guarderías.

3) EL PERRO ¿PUEDE INTEGRARSE A LA VIDA FAMILIAR?

Es muy importante considerar si:

- Todo el núcleo familiar está de acuerdo en integrarlo a los hábitos del hogar y ayudar en la limpieza y crianza del perro.
- La cantidad de horas que pasaría solo
- Si hay otros animales en casa
- Si viajo con frecuencia, ¿tengo quien lo cuide?

Por eso te pido, una vez más en estas fiestas, que lo pienses y tomes una decisión a conciencia, con respeto y responsabilidad, teniendo claro desde el primer momento la calidad de vida que puedes ofrecerle a tu perro.



Lucía Sanguinetti

Adiestradora profesional canina
Columnista en "Día a día" de VTV
Responsable de contenidos de IUPI.PET

Cañuelas



CON LA CALIDAD DE SIEMPRE



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.





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.



SANTA TERESA

CON SANTA TERESA
VINO LO MEJOR!



PROHIBIDA LA VENTA A MENORES DE 18 AÑOS. LOS INVITAMOS A BEBER CON MODERACIÓN

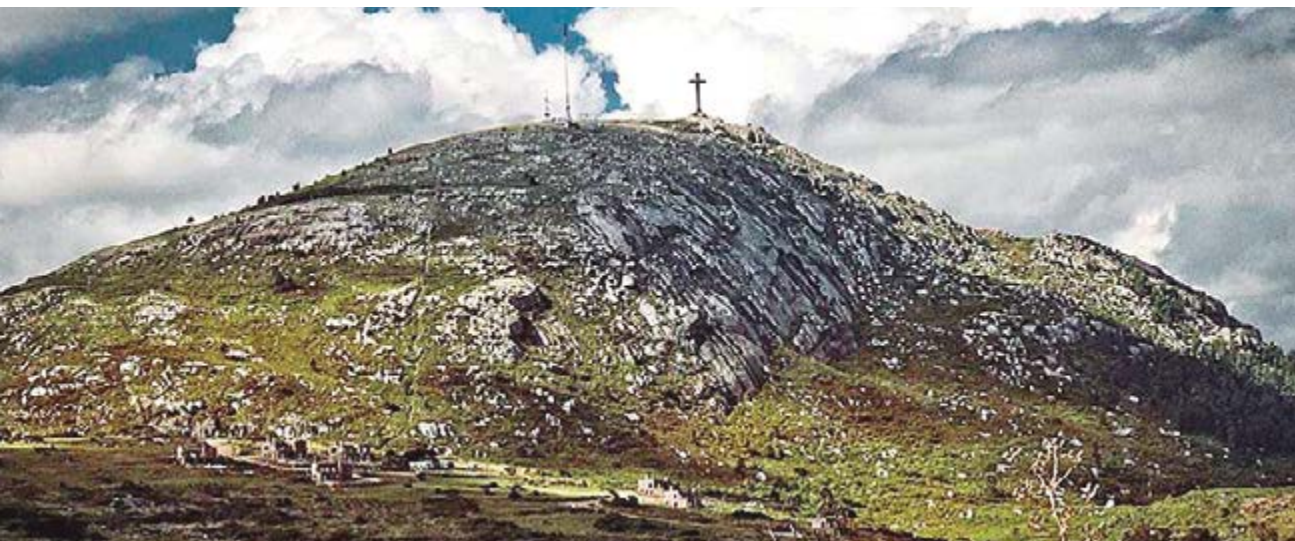


Un enigmático personaje de leyenda

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. 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. Invertió 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. Hemos recorrido el mundo entero, visitando todas las pla-

yas 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.





Festejos en Argentina, como una fiesta que se torna muy peligrosa

Han transcurrido algunos días desde que nuestro país hermano se coronó campeón del mundo en fútbol y las fotos y videos de los festejos no paran de llegar, y además no dejan de asombrar.

No deja de asombrar el descontrol, los arrebatos, los excesos, la autoagresión, la violencia destructiva y un éxtasis muy difícil de explicar para quien redacta esta nota.

Más de cuatro millones de personas salieron a la calle el día martes 20, para recibir a los jugado-

res, colapsando la ciudad y generando un caos y sin precedentes. Donde la destrucción sin sentido y los accidentes fueron incontables.

Tal vez en nuestro país ocurriría algo equivalente si fuéramos campeones del mundo. Eso no lo vamos a saber, pero lo que sí sabemos es que estos festejos masivos no son recomendables, porque no parece haber forma de organizar a las personas.

Es que las manifestaciones masivas en un ambiente de éxtasis se vuelven imprevisibles, y cualquier locura puede pasar. Desde destrozarse la puerta del obelisco para colgarse de su punta, hasta tirarse de un puente para caer en el ómnibus que transporta a los jugadores.





¡Todos somos hinchas!

En Uruguay, somos hinchas de los helados más ricos, cremosos y con los sabores más intensos.



EN TU CASA, SIEMPRE **Raid**

MATA Y REPELE
LOS INSECTOS



LÍQUIDO ELÉCTRICO



Fácil de usar, **sin cables**, cómodo y **duradero**.



Duración prolongada. Ofrece **350 horas de protección ininterrumpida**.



Seguro. Sin necesidad de estar en **contacto** con el producto.



Cubre efectivamente **ambientes amplios**.



Sin olores químicos. Ideal para cualquier ambiente del hogar.



AEROSOL

MATA
MOSCAS Y MOSQUITOS



Mata Moscas y Mosquitos **instantáneamente**.



Práctico y fácil de usar.



Uso **interno**, efectivo aún con ventanas abiertas.



Ideal para **finalizar** la rutina de limpieza y **proteger** contra insectos.



Sin olores químicos de los insecticidas tradicionales.

