



## ADVERTENCIA

### Nuevas modalidades de tercerización

ELEVÁ TUS  
ENCUENTROS  
A OTRO NIVEL.



**Schweppes**<sup>®</sup>

**350mL**





## La Mujer: Un pilar de la empresa y también un pilar de la familia

En el mes en que se festeja el Día de la Mujer, quiero hacer un reconocimiento especial a todas las mujeres, pero como presidente de Cambadu y como hijo de almaceneros, haré un reconocimiento especial a las mujeres empresarias.

Mi deseo es hacer un reconocimiento al rol de la mujer en los comercios, rol generalmente invisible a los ojos de muchos. Es que durante generaciones el aporte de las mujeres al negocio familiar permaneció desvalorizado, cuando en realidad siempre ha sido clave gracias a sus importantes aportes.

Es que gracias a los aportes de la mujer empresaria, muchas empresas han permanecido en el tiempo. Con mis propios ojos he visto a mujeres llevar la batuta de varias empresas minoristas, pero muchas veces tras bambalinas, en la sombra, sin el protagonismo que se merecían.

Hoy por suerte los tiempos son otros, pero lo natural era que el rol de liderazgo recayera en el hombre, el que luego disfrutaba del reconocimiento del éxito. No dejemos de tener en cuenta que las labores de educación de los hijos, más las



labores domésticas, también son claves para que los maridos se puedan focalizar en hacer crecer el negocio familiar.

Es así que en la presente editorial quiero resaltar no solo el trabajo, esfuerzo y sacrificio de las madres en los negocios, que lo hacen a la par de los hombres, también quiero valorar el aporte en la transmisión de valores. Es que, según mi humilde entender, la esposa y madre tiene algo que nadie más puede sumar.

¿Qué habría sido de muchos negocios familiares sin el apoyo de su mujer? y ¿Qué hubiera sido de la crianza de los hijos como personas y como trabajadores? Las respuestas no serían alentadoras; y es que el impacto de la mujer y madre en empresas familiares es total, influyendo incluso en la continuidad del negocio al mando de las siguientes generaciones.

Son las mujeres las que fomentan la unión, la armonía, y los sentimientos en

la familia, y esto es fundamental para que las familias y sus negocios enfrenen los desafíos que depara la vida.

¿Quién puede aportar sensibilidad si no es una mujer? Nadie, y ese es un valor para cualquier tipo de empresa.

No olvidemos que, a pesar de los nuevos valores que parecen querer imponerse en la actualidad, no existe institución más importante que la familia. Es que nadie más nos va a dar apoyo, amor y cuidados cuando sea necesario. Y en algún momento inevitablemente será necesario.

Es por eso que va mi saludo a las mujeres de todas las épocas de Cambadu, a las que están y a las que ya no están entre nosotros. Va mi reconocimiento a esas valientes mujeres que con coraje, esfuerzo y sacrificio concilian el desafío de la vida empresarial y familiar, encontrando un equilibrio que le permite salir adelante en dos frentes de batalla.




Daniel Fernández  
Presidente de Cambadu

**NUEVAS**

*COLECCIONES*

**TRESemmé®**

USED BY PROFESSIONALS



**POTENCIÁ TU ESTILO**  
CON CALIDAD PROFESIONAL





3 - Editorial



8 - Nota de tapa



24 - Socio con historia



36 - Destinos

**CAMBADU**

*Entre todos. Para todos.*



- 3 - Editorial
- 8 - Nota de Tapa
- 11 - Novedades Administrativas
- 14 - Índices Económicos
- 15 - Agenda Consejo Directivo
- 16 - Certificados de Eficiencia Energética
- 18 - Unidad de Desarrollo Empresarial
- 22 - Socio con historia
- 28 - Arocena Horneros
- 30 - Mascotas
- 34 - 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 - Nº 279 - Marzo 2023  
 Impresión: Gráfica Mosca - DL:

Revista CAMBADU HOY es comercializada, diseñada e impresa por:



**Ediciones Inteligentes**

Costa Rica 1634 - 11500 Montevideo  
 Tel.: 2605 3915 - 098 711 000  
 gerencia@ei.uy

Seguinos en:

- 🌐 [www.cambadu.com.uy](http://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](https://ute.com.uy)  
o por WhatsApp al 098 1930 00

**ute**



# Precauciones para el uso de servicios que ofrecen trabajadores tercerizados

**Las nuevas modalidades de tercerización de personal para el sector gastronómico nos llevan a advertir y determinar criterios de protección empresarial.**

Han surgido nuevos actores que han incursionado en el sector de la gastronomía ofreciendo trabajadores eventuales y jornaleros; incluso bajo la modalidad de plataformas tecnológicas. Ante esta situación, Cambadu solicitó a su departamento Jurídico un informe que permita a los socios repasar conceptos

Porque a la hora de incorporar personal, sea cual fuere la modalidad de contratación que se utilice, las empresas titulares del comercio principal deben tener presente obligaciones que necesariamente deben cumplir.

En el caso de los trabajadores que presten servicios de forma tercerizada, es obligatorio para nuestro comerciante el control de recibos de salarios, aportes de BPS, aportes de Banco de Seguros del Estado y planillas de trabajo.

## **Controles que son responsabilidad del empresario**

La ley 18.251 establece se deberá necesariamente controlar:

A) Declaración nominada de historia laboral (artículo 87 de la Ley N° 16.713, de 3 de setiembre de 1995) y recibo de pago de cotizaciones al BPS.

B) Certificado que acredite situación regular de pago de las contribuciones a la seguridad social a la entidad previsional que corresponda (artículo 663 de la Ley N° 16.170, de 28 de diciembre de 1990).

C) Constancia del Banco de Seguros del Estado que acredite la existencia del seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

D) Planilla de control de trabajo, recibos de haberes salariales y, en su caso, convenio colectivo aplicable. Asimismo, podrá requerir los datos personales de los trabajadores comprendidos en la prestación del servicio a





GANÁ TIEMPO Y CALIDAD

# FIAMBRES FETEADOS

CON ATMÓSFERA MODIFICADA





efectos de realizar los controles que estime pertinentes.

E) Quien contrate los servicios deberá controlar que la empresa abone en forma adecuada los salarios del personal que envía a trabajar de forma tercerizada.

### Salarios de trabajadores tercerizados

Respecto del salario de los trabajadores tercerizados, la Ley N° 18.099, en su art. 5 refiere a las empresas suministradoras de empleo diciendo que:

“Los trabajadores provistos por empresas suministradoras de empleo temporal no podrán recibir beneficios laborales inferiores a los establecidos por laudos de los consejos de salario, convenios colectivos o decretos del Poder Ejecutivo para la categoría que desempeñen y que corresponda al giro de la actividad de la empresa donde los mismos prestan sus servicios”.

Lo importante de esta norma es que establece las condiciones laborales del trabajador aplicando la regla del derecho laboral del lugar de trabajo, esto significa, que se regulan por el giro de la actividad donde prestan servicios y no por las condiciones relacionadas a su empleador directo.

Es decir que necesariamente hay que controlar que paguen de acuerdo al laudo de la actividad para la cual el trabajador es contratado y la categoría correspondiente.

### Jornaleros: Concepto clave a tener presente

En el gremio gastronómico no hay trabajadores jornaleros, sino que son todos mensuales, por tanto, jamás podemos aceptar un ofrecimiento de personal en la modalidad de jornalero.

Y lo que desde Cambadu estamos observando, es que han tenido cierto auge empresas que ofrecen sus servicios a negocios gastronómicos. Por tanto, hay que tener mucho cuidado.

### Adeudos laborales

En este caso de adeudos laborales tendremos una responsabilidad subsidiaria, por cualquier adeudo previsional o al trabajador, esto es, primero el acreedor ira contra la empresa tercerizada, y luego si no puede cobrar por falta de bienes ira contra la empresa principal, o sea contra nuestro agremiado.

De otra manera sin hacer control alguno, seremos responsables solidarios, o sea que se podrá reclamar tanto a nuestro agremiado como a la suministradora de personal, los adeudos que se entiendan correspondan.

### Conclusión

En función de todo lo dicho se infiere que la protección derivada de una tercerización es relativa, y puede llegar a tener resultados iguales o similares a tener un empleado en la empresa de nuestro agremiado.

El supuesto ahorro en la tercerización, podría ser en cuanto a la administración del personal y demás, pero tenemos que tener presente el costo que implica el control del cumplimiento de las obligaciones para con los trabajadores y organismos previsionales.

Por tanto, la tercerización debe ser analizada en profundidad, con seriedad y con el asesoramiento del equipo jurídico de Cambadu; para determinar las consecuencias de las decisiones en caso de trabajadores tercerizados, sobre todo cuando tendrán cierta permanencia o continuidad en el negocio.





# Precio de venta de bolsas 2023

Recordamos que la ley establece un precio mínimo de venta a los consumidores finales únicamente para el cobro de “**las bolsas compostables**”; no estableciendo un precio máximo.

Por otra parte, informamos que al día de hoy observamos la coexistencia de dos precios diferentes en los comercios minoristas: \$6 y \$7.

Por tanto, quedará a criterio de cada minorista definir el precio de las bolsas compostables que se entregan a los clientes.

Cambadu solo cumple con su deber de recordar las reglamentaciones vigentes, y de informar lo que se observa en el mercado.



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**  
Bistro

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

# Un número, todas las respuestas



**095 623 624**

Le recordamos a los socios que desde el mes de abril de 2022 hemos centralizado la atención al socio en las distintas áreas en un solo número de WhatsApp.

De esta forma el mensaje recibido es enviado de forma directa a los 30 funcionarios destinados a atención al socio.

A través de este sistema, diseñado especialmente para trabajar con WhatsApp Business API, podemos resolver consultas instantáneas, personalizadas y sin explicaciones complejas a cualquier hora del día, en base a la configuración de un chatbot propio.

Les recordamos que el servicio funciona exclusivamente a través de mensajería de WhatsApp, por lo que agradecemos no realizar llamadas telefónicas a dicho número.

Seguimos trabajando para asegurar a todos los socios atención de calidad y ahora también a través de uno de los canales de comunicación del futuro.



## 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 en U.I y USD

**Plazo:** entre 1 y 7 años

### Garantías:

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

Contacto: [creditoitaliano@ande.org.uy](mailto:creditoitaliano@ande.org.uy)

Ingresá en [ande.org.uy](http://ande.org.uy) por más información





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](http://antel.com.uy)

# Indices Económicos

	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22	Jul-22
UR - Unidad Reajutable	1373,03	1428,01	1431,52	1431,88	1444,39	1445,81
UI - Unidad Indexada	5,233	5,3141	5,3759	5,4079	5,4329	5,464
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	5164	5164	5164	5164	5164	5164
SMN - Salario Mínimo Nacional	19364	19364	19364	19364	19364	19364
Cuota Mutual	1549	1549	1549	1549	1549	1549
IMS - Índice Medio de Salarios	391,6	392,52	395,12	395,51	395,77	406,86
IMS - Variacion mensual	0,25%	0,23%	0,66%	0,10%	0,07%	2,80%
IPC - Índice de Precios al Consumo	247,68	250,42	251,65	252,82	254,3	256,26
IPC - Variacion mensual	1,47	1,11	0,49	0,48	0,59	0,77%
IPM-IPPN	292,17	305,74	307,87	311,66	285,96	306,12
IPM Variacion mensual-IPPN	3,03%	4,64%	0,70%	1,23%	-8,25%	7,05%

## Agenda del Consejo Directivo

- 18/01/23-** Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".
- 27/01/23-** Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".
- 31/01/23-** Se recibe a representantes de Fundación INCOTEDES, asunto: capacitaciones.
- 03/02/23-** Se participa vía Zoom de reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.
- 08/02/23-** Se recibe a representantes de la Asociación Down del Uruguay, asunto: pasantías.



- 08/02/23-** Se participa vía Zoom de reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.



	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	Ene-23	Feb-23
<b>UR - Unidad Reajutable</b>	1446,76	1487,3	1494,32	1496,69	1498,67	1501,26	1502,25
<b>UI - Unidad Indexada</b>	5,5045	5,55494	5,5961	5,6135	5,6023	5,5876	5,6562
<b>BPC - Base Prestaciones y Contribuciones</b>	5164	5164	5164	5164	5164	5660	5660
<b>SMN - Salario Mínimo Nacional</b>	19364	19364	19364	19364	19364	21107	21107
<b>Cuota Mutual</b>	1549	1549	1549	1549	1549	1564	1564
<b>IMS - Índice Medio de Salarios</b>	408,78	409,43	409,97	410,68	410,95		
<b>IMS - Variacion mensual</b>	0,47%	0,16%	0,13%	0,17%	0,07%		
<b>IPC - Índice de Precios al Consumo</b>	258,38	260,55	261,1	99,72	99,47	101,01	
<b>IPC - Variacion mensual</b>	0,83	0,84	0,21	-0,28	-0,26	1,55	
<b>IPM-IPPN</b>	304,15	302,84	285,26	275,38	274,74	273,49	
<b>IPM Variacion mensual-IPPN</b>	-0,64%	-0,43%	-5,81%	-3,46%	-0,23%	-0,45%	

- 10/02/23-** Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.
- 10/02/23-** Ante invitación del Socio N.º 27.613 José Mallón, se concurre a inauguración de su nuevo local.
- 13/02/23-** Se participa vía Zoom de reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.
- 14/02/23-** Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.
- 14/02/23-** Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.
- 15/02/23-** Se recibe a la directora del INAU Sra. María Portillo, asunto: venta de bebidas alcohólicas a menores de edad.



## Vencimientos

B.P.S..... 13/03/2023

### IVA MINIMO

CAMBADU ..... 15/03/2023

RED DE COBRANZA ..... 20/03/2023

### IVA, IRAE Y PATRIMONIO

CAMBADU ..... 22/03/2023

RED DE COBRANZA ..... 27/03/2023

### IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU ..... 23/03/2023

RED DE COBRANZA ..... 27/03/2023

### IVA SERVICIOS PERSONALES

CAMBADU ..... 23/03/2023

RED DE COBRANZA ..... 27/03/2023

# Certificados de Eficiencia Energética

**Continúa abierta la convocatoria a los Certificados de Eficiencia Energética para medidas estandarizadas, un reconocimiento económico del MIEM a los ahorros de energía de las medidas de eficiencia energética.**

La postulación es muy simple y la puede hacer el propio usuario.

Al momento de la postulación las medidas deben tener entre 1 y 2,5 años de operación.

Al pie se brinda más información y ejemplos del reconocimiento económico que pueden recibir algunos tipos de medidas.

En la web de la convocatoria ([www.eficienciaenergetica.gub.uy](http://www.eficienciaenergetica.gub.uy)) se encuentra toda la información, incluyendo los 4 pasos a dar para postularse y otros materiales de difusión con más ejemplos.

## ¿Qué son los CEE?

Son un reconocimiento económico que otorga el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) a Medidas de Eficiencia Energética (MEE) implementadas exitosamente.

**Si realizaste alguna de estas 5 medidas, postulate a la convocatoria 2022 - 2024 para medidas estandarizadas**



Podés postularte cuando la medida tenga como mínimo 1 año y máximo 2 años y medio de operación.

Además, el MIEM brinda materiales de difusión para que los beneficiarios muestren públicamente el logro alcanzado.

## Ejemplos del reconocimiento económico que se otorga por implementar alguna de las 5 MEE:

	1 triciclo de una micro empresa que recorre 40 km/día Ahorros totales de energía: 2.5 tep*	\$U 12.500
	1 panel solar térmico de 2 m <sup>2</sup> en una casa Ahorros totales de energía: 1,1 tep*	\$U 5.500
	3kw de paneles fotovoltaicos en una pequeña empresa (certificado Dinapyme) o productor agropecuario familiar (certificado MGAP)	\$U 7.500

\*Tonelada equivalente de petróleo

## Pueden postularse:

Todos los usuarios de energía de todos los sectores que hayan implementado estas 5 MEE en sus instalaciones: hogares, industrias, comercios, empresas de servicios, empresas del sector primario (agro, pesca, etc.) y organismos públicos y privados.



Postulación muy simple y rápida, sin intervención de terceros



Proyectos pequeños de cualquier postulante



Acotadas a medidas pre-calculadas por el MIEM



Certificadas por el MIEM

## Postularse es muy simple, lo podés hacer vos siguiendo estos pasos:

- Completar el formulario de postulación\*.
- Reunir las facturas de compra de los equipos (foto u original electrónico).
- Presentar al menos una foto de cada tipo de equipo eficiente instalado.
- Vehículos eléctricos: además presentar una foto de la libreta de propiedad y del cuentakilómetros (odómetro con el total de distancia recorrida) con fecha del día de la foto.
- Si aplica a los ponderadores de Género y/o Gestión de la Energía, reunir la documentación.
- Realizar el trámite en línea, cargar los documentos mencionados en los pasos anteriores y otros que puedan aplicar, de acuerdo a las bases.

\*Al completar el formulario de postulación, sabrás si estás dentro del rango de 100 tep de ahorros para estas medidas y el premio monetario que podrás recibir.

## ¿Cómo se calcula el reconocimiento económico a otorgar?

Ahorros energéticos en la vida útil de la MEE x Ponderadores x Precio del CEE y topes.

**Ponderadores:** Usos y sectores: sector residencial, mipymes, transporte y productor agropecuario familiar.  
**Fuentes:** energías renovables no convencionales.  
**Externalidades:** descentralización, gestión de la energía, género, etc.  
**Antecedentes de MEE:** Postulación y aceptación al Premio Nacional de EE y a ediciones anteriores de los CEE.

Si realizaste otras medidas también podés presentarte, conocé más en: [www.eficienciaenergetica.gub.uy](http://www.eficienciaenergetica.gub.uy)



PONTYN

YO CREO EN EL  
**TALENTO**  
URUGUAYO

SOLICITÁ EL  
**BARCO**  
A TU VENDEDOR

\*Sujeto a condiciones comerciales



TEMPORADA

de *Atún*

PREMIUM



  EmigranteUy  
[www.pontyn.com.uy](http://www.pontyn.com.uy)



Porque toda empresa debe competir con estrategia:

# Asesoramiento Comercial Gratuito

La realidad nos marca un hecho irrefutable, hoy es muy difícil ser minorista si no se tiene estrategia comercial. Sea del sector que

sea, gastronómico, autoservicio, u otro, no hay negocio que escape a esta necesidad, se debe trabajar bajo una estrategia comercial establecida previamente.

Se trabaja en un mercado que está atomizado, donde la oferta es muy grande y a la demanda no le sobra el dinero. En este contexto se debe ser competitivo, y esto no se logra por azar, se consigue por diseño.

Hoy enfrentamos un desafío comercial, los minoristas deben luchar por lograr clientes fieles. En los tiempos que corren los clientes se deben ganar, y además se deben defender; y ese objetivo implica dedicar tiempo de trabajo comercial.

La realidad es que no solo vendemos productos, vendemos una gran combinación de:





**CONTROL'S PRESENTA**

**BAGFly**

**CONTROL'S**



**¡DECILE CHAU A LAS  
MOSCAS!**

**¡Elimine las moscas en su empresa de  
forma segura, económica y SIN TÒXICOS  
con BAGFly!**

**WWW.CONTROLS.COM.UY**



**Productos + Precios + Servicio + Atención + Comodidad**

Es por esta razón que Cambadu tomó la decisión de flexibilizar el asesoramiento comercial que brinda a los socios, mediante un esfuerzo muy importante, como es brindar una reunión de trabajo sin costo.

Entendemos que para la masa social es clave trabajar bajo un enfoque de:

**Captar + Retener + Rentabilizar a los clientes**

Personas con muchos años de experiencia en capacitación y asesoramiento comercial minorista, recibirán a los socios que lo soliciten, y ayudarán a éstos a intentar encontrar un camino comercial que ayude a la sostenibilidad de sus empresas.

**¿Necesita más cantidad de clientes?  
¿Necesita que sus clientes gasten más dinero de lo que están gastando?**

Si sus respuestas no son las deseadas debe aprovechar este beneficio. Agende una reunión en nuestras oficinas, donde personal técnico lo recibirá para asesorar sin costo.

Puede contactarnos a través de las siguientes vías:

- por teléfono al **2408 3130 interno 180**
- por WhatsApp al **095 623 624**
- por mail a **[bvillanueva@cambadu.com.uy](mailto:bvillanueva@cambadu.com.uy)**

Con mucho gusto agendaremos día y horario para recibirlo, y así tendrá con quien



**NUEVO**

# AXE

## EPIC FRESH

# FRAGANCIA FRESCA

QUE  
DURA **MÁS TIEMPO**







# Mucho más que comida



**Con esta categórica afirmación Santiago Boix define el espíritu fundacional y la misión de Vía Mía desde sus comienzos y hasta la actualidad, con todos los cambios que impone una trayectoria comercial que acaba de cumplir 24 años.**

En las instalaciones de la planta de elaboración nos recibe Santiago Boix, el último de los hermanos en incorporarse a la empresa familiar, que se encontraba cumpliendo años de aquel 13 de febrero de 1999 cuando Ricardo Boix se hiciera cargo de la empresa.

Santiago define a su padre como “un tipo muy emprendedor, batallador, una persona que se hizo trabajando y le va de frente a los desafíos, y que cuando tenía 52 años se tuvo que hacer y aprender de este negocio”.

Ricardo comenzó su actividad laboral a los 17 años en el Banco República y luego, durante muchos años, gerenció un negocio de piedras semi preciosas en la Ciudad Vieja, hasta que en 1994 con la apertura de la terminal y shopping de Tres Cruces, instala junto a su hermano un local de comidas en la nueva terminal.

“Se instalan en la plaza de comidas tentados por lo que la terminal ofrecía en aquel momento, el pasaje de miles de personas por día, pero en sus inicios no era lo que es hoy, la gente pasaba por ahí pero no tenía el hábito de consumir en el lugar. El negocio lo mantuvieron hasta que se pudo, pero no rendía”, recuerda Santiago.







**“Para mi padre fue muy dura la experiencia de no tener trabajo, pero eso lo hizo más fuerte y le permitió llevar adelante un nuevo desafío”**

Fueron momentos difíciles porque se había apostado todo al nuevo comercio y no funcionó. “Para mi padre fue muy dura la experiencia de no tener trabajo, pero eso lo hizo más fuerte y le permitió llevar adelante un nuevo desafío, en el que se metió de lleno y abrazó la oportunidad”.

Ricardo recuerda que la oportunidad llega de la mano de un contador con el que había tenido relación comercial en el local de Tres Cruces y al que en determinado momento le plantea que estaba buscando opciones para volver a emprender. “Es a través de él y coyunturas puntuales que aparezco en Vía Mía como administrador y asumo la responsabilidad de la empresa, de la que no sabía nada. Cuando entro había 4 o 5 empleados trabajando en una empresa muy endeudada; yo no tenía plata ni crédito para sacarla adelante, pero con ese gran equipo humano nos propusimos revertir la situación. Los fines de



semana esperábamos ver que había en caja para repartir un poco para cada uno, incluido yo que era uno más”.

En los albores del año 2000 es cuando comienza la corriente de la alimentación saludable y eso permitió aprender y dar respuesta a las necesidades de los consumidores. “El otro tema importante es que el local estaba muy vinculado con la clínica del Dr. Cormillot, donde la gente se iba a atender y cruzaba por la comida. Estábamos en el lugar adecuado en el momento adecuado”.

Ricardo destaca el relacionamiento con la clínica y en especial con el doctor Elbaum con quien gestó una relación de amistad, fue creciendo a lo largo del tiempo. “Cuando nosotros llegamos el Dr. Cormillot se había retirado y estaba a cargo Alberto Elbaum y su señora”.

El local de Vía Mía (Sarmiento y Obligado) tenía en planta el local de venta y la elaboración en el sub suelo. “Estábamos en un lugar chico, pero estábamos cómodos con la cocina pegada al mostrador. Todo estaba ahí, la nutricionista, el cocinero, los dueños, todo en un mismo lugar, eso te permite una relación personal con los clientes, que estoy convencido es la clave del éxito del negocio”, afirma Ricardo.

**“La personalización hace la diferencia. Esa es la clave, hay que mantener el contacto y saber lo que piensa el otro”**

Después de buscar un local adecuado para ampliar la producción, encuentran en 2014 la actual locación, donde ganan en espacio para elaborar con mayor comodidad, pero pierden algo del contacto personal generado con el público. “La personalización hace la diferencia. Yo le digo a los chicos, con lo que cuesta hoy que llegue un cliente, vamos a cuidarlo, atenderlo y escuchar lo que necesita o quiere. Esa es la clave, hay que mantener el contacto y saber lo que piensa el otro”, destaca Ricardo.



Desde sus inicios Vía Mía fue una empresa familiar, en la que todos los hijos de Ricardo (María Magdalena, Sebastián, Santiago y Ana Inés) estuvieron relacionados en algún momento con el comercio. “La primera fue mi hermana menor que siempre fue muy compinche con mi padre, y trabajó mientras estudiaba. Hoy está recibida, es Pediatra, está casada y con hijos”, nos cuenta Santiago.

“Después vino mi hermana mayor, ella trabajó durante 10 años y brindó un gran aporte al crecimiento y visión de la empresa. Hoy es profesora de Yoga y tiene su propio espacio de atención. Mi hermano Sebastián que es Contador siempre estuvo dando una mano en su rubro sin estar dedicado al 100%, y el último en integrarse fui yo, después de vivir muchos años en el exterior en África”.

Santiago, incorporado desde 2014 con algunas idas y vueltas, afirma que para ellos Vía Mía es hoy mucho más que bajar de peso, que es la forma con la que nació. “Hoy vamos por el lado de intentar ayudar a las personas a crear nuevos hábitos, mejorar la calidad de vida y la alimentación, que es algo tan cotidiano e indispensable pero que permita aportar un granito de arena para mejorar como sociedad y como país”.

**“No es solo vender comida, sino educar en la comida y mejorar la calidad de vida”**

Hace más de 20 años, cuando nació tenía una inspiración muy novedosa, pero era vista como comida para enfermos. “Hoy la tendencia es hacia allí y tiene una misión y pro-





yección social muy importante. No es solo vender comida, sino educar en la comida y mejorar la calidad de vida”.

Destaca la importancia del contacto personal con la gente, “Las personas buscan, a través de la alimentación saludable algo más. Sentirse bien, mejorar la imagen que tiene de si mismo, en suma buscan salud a través de la comida”.

En esta ecuación el rol de las nutricionistas siempre fue muy importante y estuvieron presente desde el minuto cero. Afirma que con el correr de los años existieron diferentes tareas y vinculaciones con profesionales, donde su aporte siempre fue muy importante.

Destaca que llegaron a tener 3 nutricionistas trabajando en la empresa, pero que hoy la tarea se hace con una y el diseño de los platos se hace en equipo con la parte contable, analizando costos y posibles variantes, además del chef, personal de marketing, atención al cliente y vendedores. “Es un trabajo en equipo donde todos suman y son valiosos”.

La empresa ofrece dos servicios. Una opción es comer platos sanos y saludables que se ofrecen en el mostrador y la otra es un servicio personalizado para quienes se quieren

olvidar del día a día. “Ese servicio personalizado es recepcionado por una nutricionista que hace una ficha donde indica los problemas que tiene o los objetivos que busca, como por ejemplo adelgazar. En base a eso acuerda cual es el menú que desea recibir y define si es almuerzo y cena, de lunes a domingos o solo hasta el viernes. Ese servicio no tiene costo extra y el cliente puede variar los platos que desee en caso que no le guste. Hay variantes de calorías en los menús, que van desde 150, 300 y 400 o lo que determine la nutricionista. Todo ese asesoramiento no tiene costo ninguno. La clave es que la gente entienda que está pagando solo por la comida, no por el asesoramiento y recibe más que comida, está comprando alimento y un plan nutricional”, destaca Santiago.

“Tengo la impresión que el tema comida sana es muy cultural, lo digo a partir del intercambio con los migrantes y haber vivido en el exterior. Es muy cultural, pero hay una tendencia hacia comer bien y eso va de la mano con la educación y se están dando pasos positivos hacia ese lado, como por ejemplo la prohibición de vender ciertos productos en las cantinas escolares”.

Al respecto Santiago nos comenta que desde el año pasado han incorporado viandas para colegios y para el presente están vien-







do de ampliar la oferta. “Estamos trabajando para hacernos conocer y hacer valer la experiencia”.

**“Nuestro objetivo es ofrecer comida sana, de calidad y a un precio accesible para todo público”**

La calidad de la comida está dada por la calidad de los insumos utilizados y ese siempre fue uno de los objetivos de Vía Mía. “Nuestro objetivo es ofrecer comida sana, de calidad y a un precio accesible para todo público, no es posible masificar, pero procuramos que no sea elitista. Queremos llegar a la mayor cantidad de personas con alimentos de calidad a un precio adecuado”.

Otro punto que Santiago destaca como de gran importancia es la capacitación de los colaboradores. “La capacitación es clave y la ganas de aprender y crecer son clave en la formación de los equipos. Estamos muy orgullosos del equipo humano y del aporte que hace cada uno para brindar buenos productos y buen servicio, donde todos son partes importantes del equipo, incluso los deliverys que están hace más de 10 años con nosotros”.

Destaca la importancia del grupo humano en estos años y especialmente el esfuerzo y dedicación puesta en favor de la empresa de cocineros, bacheros, limpiadores, deliverys, vendedores, empaquetadores, administrativos y todos quienes aportaron su granito de arena en el crecimiento de la empresa.

Estamos terminando la entretenida charla con los Boix y el mediodía había llegado con los aromas que aparecían en la recorrida por la planta de elaboración y que coronamos con una rápida degustación de algunas especialidades y jugos naturales que nos permiten concluir que es posible comer sano y rico.

## La historia dentro de la historia

Santiago Boix, el último de los hermanos en incorporarse a la empresa tiene una historia personal que vale compartirla.

Es Licenciado en Ciencias de la Educación egresado de la Facultad de Humanidades de la Universidad de la República y actualmente se encuentra cursando un MBA.

Como Licenciado en Educación trabajó varios años en Uruguay en barrios de contextos complicados, hasta que decide hacer la experiencia en el exterior y viaja a Angola.

A su regreso en 2016 se vincula a migrantes africanos en Uruguay a través de voluntariado, haciendo contacto con empresas y facilitando la inserción laboral y social en nuestro país.

Trabajó como voluntario en diferentes asociaciones de migrantes, manteniendo línea directa con ACNUR, con la ONG Idas y Vueltas y con la representación de Naciones Unidas en Uruguay.

Recuerda incluso la historia puntual de cuatro migrantes nigerianos que estaban detenidos en Prefectura y le avisan que no los pueden liberar si alguien firma y se hace responsable por ellos. Interviene para su liberación e incluso estuvieron viviendo durante un par de meses en la planta de elaboración y les dieron trabajo por varios meses hasta que lograron instalarse.

En 2018, luego del fallecimiento de su mamá se incorpora a la empresa, después de haber trabajado por algún tiempo en la construcción en proyectos educativos de acompañamiento a jóvenes que estaban aprendiendo el oficio y de una estadía en Camerún.

En 2019 hace en España una Maestría en Relaciones Internacionales y Estudios Africanos. Se inicia la pandemia y comienza a trabajar en ONGs vinculadas a proyectos en África, hasta que siente que esa experiencia estaba concluida y decide volver e incorporarse definitivamente a la empresa en 2020. “En ese momento en Europa no se dieron las condiciones para quedarse, sobre todo debido a la pandemia, eso me hizo volver a Uruguay, del que extrañaba mucho el trato coloquial y cercano con la gente”, afirma Santiago como cierre de su experiencia de vida en tres continentes.



Nuevo local de Bar Arocena

# Ahora son tres



A mediados del mes pasado se realizó la inauguración del tercer local de Bar Arocena. Fue un gran lanzamiento, repleto de amigos de la casa, y con el marco de una gran noche de verano.

De esta forma son tres los locales de nuestro directivo José Mallón. El local original de la calle Arocena que está desde 1929, el de Punta del Este abierto en noviembre de 2021, y desde ahora el que se ubica en el mall de Avenida de los Horneros, en el departamento de Canelones.

Nuestros mejores deseos para José y el Bar Arocena, esperamos que sus clásicos chivitos sigan llegando a más consumidores, y al igual que en el local de Carrasco, que en los nuevos locales generen miles de historias y anécdotas.

No podemos cerrar la nota sin recordar a los socios fundadores del bar, los queridos y laboriosos gallegos Jesús Boquete y Roberto Mallón (directivo de Cambadu durante muchísimos años), quienes durante décadas estuvieron firmes detrás de la barra de mármol, siendo dos personajes muy importantes para el barrio



PREMEZCLA

# Cañuelas

PREMEZCLAS DULCES



BIZCOCHUELO  
INTEGRAL  
CON SEMILLAS



BIZCOCHUELO  
NARANJA



BIZCOCHUELO  
VAINILLA



BIZCOCHUELO  
CHOCOLATE



BROWNIES



Sólo adicionar  
Agua y Huevos



## Como preparar a tu perro para la llegada de un bebe a casa

La llegada de un bebé al hogar es una noticia de pura felicidad, pero también un momento de mucho cambio y adaptación, sobre todo si es el primer bebé de la familia y en la casa ya hay una mascota.

Para poder llevar de la mejor manera estos cambios es vital la adaptación del perro a la llegada del nuevo integrante. La rutina cambiará radicalmente, la atención que le dieron hasta ese momento va a disminuir y esto, sin duda afectará su comportamiento y estado de ánimo si no actuamos con anticipación.

Para ir preparando la llegada del bebé ayudará mucho tener una buena comunicación con el perro, por lo que si aún no le habías enseñado un poco de educación básica, este es el momento ideal para hacerlo.

Algunas de las órdenes básicas que le puede enseñar mediante el refuerzo positivo son:

- Quieto
- Venir
- Sentarse y echarse
- Soltar
- Estar tranquilo en su cama cuando lo indiquemos
- Recibir visitas en calma






# 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**







Está claro que la rutina diaria de la familia se verá afectada en forma radical y si no prevenimos los cambios de horarios y vida diaria, tu perro puede experimentar mucha ansiedad. Para no llegar a ese extremo te aconsejamos hacer:

- Empezar a practicar los cambios en el día a día. Por ejemplo empezar a tomar una siesta en la tarde, de forma que cuando llegue el bebé, lo podrás utilizar para descansar mientras él duerma.
- Si los paseos del perro son a determinada hora y esa hora va a cambiar, comienza a modificar los horarios de sus salidas. Lo mismo con la comida, puedes comenzar a alterar los horarios y darle antes o después de lo habitual.
- Disminuye paulatinamente la atención hacia tu mascota, para que empiece a acostumbrarse a estar solo y tranquilo, y a recibir menos atención, así no lo asociará directamente la falta de atención con la llegada del bebé a la casa.



- Pensar en la alternativa de tener un paseador/adiestrador que alguna vez por semana lo saque a dar paseos largos, que quizá durante un tiempo prudente no le puedas brindar.
- Si le impondrás reglas nuevas como no subir al sillón o la cama, empieza ya con los cambios.

Si tu mascota no tiene experiencias con bebés o niños, debes empezar a acostumbrarlo. Los bebés les pueden resultar extraños por sus sonidos agudos, olores, aspecto y manera de comportarse. Por eso puedes comenzar poniendo en la televisión, por ejemplo, ruidos de bebés o músicas de bebés.



Si tienes amigos con hijos puedes pedirles que los visiten con mas frecuencia para familiarizar de forma más directa.

También puedes empezar a poner objetos, juguetes o pertenencias del bebé para que reconozca que no son juguetes, que no le pertenecen y estarán por diferentes lugares de la casa.

Lo mismo con los olores. Utilizar el aroma a colonia de bebé o cremas en tu cuerpo o en la casa, le permitirá familiarizarse y que no le impacte la llegada.

Espero que estos consejos sean de utilidad y la llegada del bebé a la casa sea una experiencia hermosa para todos los integrantes de la familia.



### Lucía Sanguinetti

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



# Con Assist Card

Tienes la asistencia al  
viajero que necesitas hoy.



Líderes en asistencia al viajero desde hace **50 años**.



Cobertura **COVID-19** sin costo adicional, la más alta del mercado.



Fechas **flexibles** y cambios sin penalidad.



Asistencia por **Enfermedades Preexistentes** incluida en todos nuestros productos.

📞 26227581 (lunes a viernes de 9 a 18 hs)

✉️ [patricia.mourino@assistcard.com](mailto:patricia.mourino@assistcard.com)

**ASSIST** | VIAJAS  
**CARD** | SEGURO





*Termas de Salto Grande*

# Salto capital termal

**En el litoral norte de nuestro país y con su capital a orillas del Río Uruguay, se ha posicionado como la Capital del Turismo Termal, gracias a las virtudes de sus aguas mineralizadas.**

Desde principios del siglo XX, al impulso de una importante actividad comercial, Salto consolidó su crecimiento y diversificó su producción en tres ejes industriales: frigorífico, citrícola y vitivinícola, incrementando la actividad portuaria de mercadería y personas.

Su relación con el río es significativa a todo nivel, no solo en su nombre que surge de los saltos que formaba el río a corta distancia de la capital, y donde se construyera en 1979 la represa binacional Salto Grande, sino que está incluido en su escudo departamental desde 1927 en forma de cascada.

Atesora una intensa actividad cultural, con variados sitios históricos para recorrer y una amplia variedad de monumentos a los que se puede incluir un recorrido por su costanera sobre el Río Uruguay, uno de los paisajes más hermosos de la ciudad.

Pero como si todo esto fuera poco, a solo diez minutos de la ciudad es posible encon-



*Termas de Salto Grande*





*Termas del Arapey*

trar dos espectaculares complejos termales: Termas del Daymán y Termas de Salto Grande, y si prefiere alejarse un poco y sumarle más naturaleza, a 80 kilómetros encuentra las Termas del Arapey.

Las Termas del Daymán son el complejo termal más concurrido de la región y proceden del acuífero Guaraní, llegando en algunos casos a temperaturas de 45 grados centígrados.



*Termas del Arapey*





*Termas del Daymám*

Surgen a partir de una fallida búsqueda de petróleo en 1957. Las aguas del Daymám contienen iodo, hierro, magnesio, calcio y flúor.

Existe una amplia infraestructura de servicios que funciona todo el año y ofrece hoteles, bungalows y moteles para todos los gustos. La oferta gastronómica es amplia y variada.

Unos 15 kilómetros al norte de Daymán se encuentran las Termas de Salto Grande, ubicadas en un parque de 218 hectáreas a orillas del lago de la Represa de Salto Grande, y sus aguas son extraídas desde los 1.295 metros de profundidad.

En el predio se encuentra el hotel Horacio Quiroga y el Parque Acuático termal, un cen-



*Termas del Daymám*



tro de recreación con piscinas y entretenimientos de características únicas en Sudamérica.

Las Termas del Arapey, las más antiguas del país, reciben un gran número de visitantes durante todo el año, en complejos con piscinas cerradas y al aire libre, rodeadas de jardines que le aportan una singular belleza natural.

Cuenta con una importante infraestructura y más de 2.000 plazas hoteleras, con opciones de 1 a 5 estrellas, más un amplio camping.

Además de los visitantes de la región, las termas de Salto son visitadas por turistas procedentes de Europa y Estados Unidos, convirtiendo a esta ciudad en la Capital Termal.



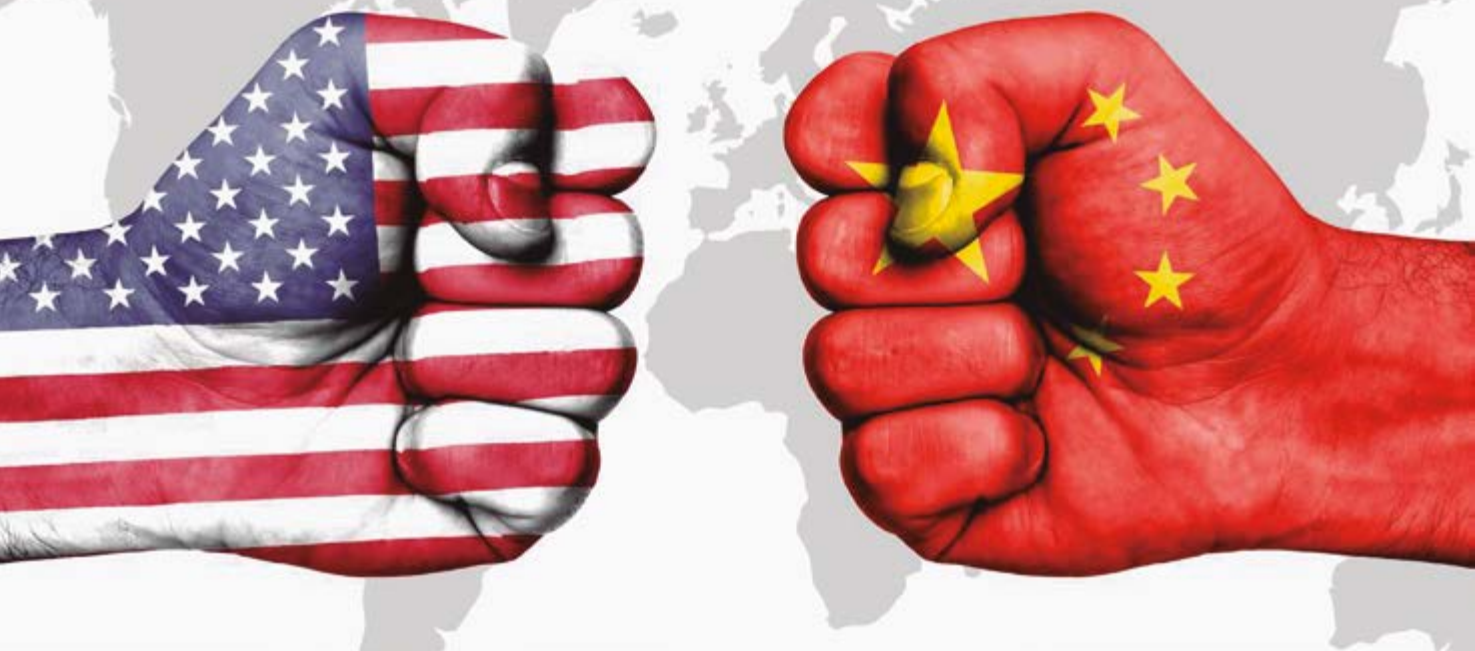
Termas de Salto Grande

## SANTA TERESA

CON SANTA TERESA  
VINO LO MEJOR!



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



## Como si estuviéramos en 1989, vivimos en medio de una Guerra Fría

Quienes nacimos antes de 1990 (por no decir bastante antes), tenemos bien claro que significa vivir en un mundo bajo la denominada “Guerra Fría”. Por lo que invitamos a todos aquellos menores de treinta y pocos años a repasar ese lapso de la historia que va más o menos de 1945 a 1990.

En aquella ocasión la guerra se dio entre Estados Unidos y la extinta Unión Soviética, esta vez es entre Estados Unidos y China; las dos superpotencias que se disputan la hegemonía mundial. Uno de los dos saldrá victorioso y dominará el mundo; será la continuidad de uno (EEUU), o el ascenso del otro (China).

En aquella ocasión, la Guerra Fría fue el resultado del nuevo orden mundial que se estableció luego de la Segunda Guerra; donde se generó un equilibrio nuclear que enfrentó al imperio Soviético con Estados Unidos. El tema hoy es el avance de China como superpotencia económica y militar, que de seguir la tendencia de los últimos años, pasará por arriba a Estados Unidos y lo relegará a un lugar de debilidad.



Pues bien, como todo imperio decadente Estados Unidos luchará antes de caer, por lo que la tensión escala cada semana que pasa, y febrero no fue un mes más, porque mucho se habló de rearmamento nuclear de varios países, y del aumento del presupuesto militar. Por lo que a esta altura ya no cabe duda que vamos a vivir en un mundo bipolar, con Estados Unidos y Europa de un lado, y con China y Rusia del otro.

Veamos cuales son las consecuencias que tiene esta nueva guerra fría, para el mundo y sobre todo para América Latina, la que se puede ver arrastrada a elegir bando.





# CONACREM CON TODO



# CUANDO SALÍS, SIEMPRE



## OFF!® Family Aerosol

¡La protección más completa contra los mosquitos! El repelente de aplicación rápida que te mantiene protegido durante 6 horas mientras disfrutas de tus momentos familiares.



**ACTIVO:** DEET 15%

**TAMAÑO:** 170cm<sup>3</sup>  
290cm<sup>3</sup>

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 6 horas

## OFF!® Family Spray

Protección eficaz contra mosquitos y otros insectos en una práctica botella de spray. Gracias a su sistema de válvulas de 360°, se puede aplicar en cualquier dirección sin derramar. Su fórmula contiene fragancia suave.



**ACTIVO:** DEET 7%

**TAMAÑO:** 177ml

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 3 horas

## OFF!® Family Crema

Ofrece una protección eficaz contra los mosquitos. Su fórmula contiene aloe vera y glicerina.



**ACTIVO:** DEET 7,5%

**TAMAÑO:** 60g y 196g

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 4 horas

## OFF!® Extra Duración Aerosol

Sin la molestia constante de los mosquitos, las excursiones al aire libre se vuelven más divertidas. Su fórmula ofrece la mayor concentración del ingrediente activo para una protección duradera.



**ACTIVO:** DEET 25%

**TAMAÑO:** 170cm<sup>3</sup>  
290cm<sup>3</sup>

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 12 horas

## OFF!® Extra Duración Crema

Protección eficaz contra los mosquitos en un práctico frasco de fácil aplicación. Su fórmula contiene la mayor concentración de ingredientes prolongada al aire libre.



**ACTIVO:** DEET 25%

**TAMAÑO:** 100g

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 10 horas

## OFF!® Protección Invisible Aerosol

**EL NUEVO OFF! PROTECCIÓN INVISIBLE** con icaridina, protege de los mosquitos hasta por 9 horas, sin dejar una sensación grasosa en la piel. Recomendado a partir de los 2 años.



**ACTIVO:** Icaridina

**TAMAÑO:** 98,7ml

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 9 horas



## OFF!® Kids

**KIDS CREMA**  
Especialmente formulada para niños mayores de 2 años. Tiene una fragancia agradable y la eficacia habitual.



**ACTIVO:** DEET 7,5%

**TAMAÑO:** 100g

**HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 4 horas