

# CambaduHOY

Año 21, Edición No. 253 - Enero 2021 / [www.cambadu.com.uy](http://www.cambadu.com.uy)



Más medidas para  
reactivar gastronómicos

# MOMENTOS REFRESCANTES



SENTÍ EL SABOR

# Un nuevo año donde los empresarios seremos clave



*Iniciamos un nuevo año con gran incertidumbre, no sabemos qué va a pasar con la pandemia, ni con las vacunas, ni con las restricciones de movilidad, y mucho menos sabemos qué va a pasar con la economía.*

Por tanto, ésta no es una editorial sencilla de redactar, es difícil enviar un mensaje de prospero año nuevo, cuando hay tantas incertidumbres y complejidades en nuestro entorno.

Pero hay algo que sí sabemos, hay algo que es claro para todos, y hay que decir bien alto, el país depende más que nunca de la iniciativa privada. Del coraje de los emprendedores que invierten y arriesgan en Uruguay.

Más allá de la pandemia, independientemente de ella, el sector privado siempre es clave para el bienestar del país; imaginemos la relevancia de hoy día, donde más que nunca somos el motor del crecimiento económico.

No es que el Estado no pueda ser motor de crecimiento, pero su fuente de ingresos es el sector privado, ya que se nutre de la recaudación pública, la que depende de la actividad e inversión privada.

El Estado y las Intendencias dependen de la inversión privada, porque los impuestos y las tasas las pagan empresas, pero también familias que en su mayoría trabajan formalmente en el sector privado.





No hay misterio, esto siempre es así y continuará siendo así en el futuro. Tenemos esa seguridad en medio de tanta incertidumbre.

Y ese es mi mensaje al iniciar un nuevo año, hay que fomentar la actividad privada, cuidarla, respetarla, apoyarla; de otra forma no se podrán solventar los gobiernos nacionales y departamentales.

Los dirigentes de nuestro país tienen la responsabilidad de generar más trabajo, para combatir la pobreza y sostener la seguridad social; y para eso tienen que facilitar la actividad privada.

Aclaro para evitar dudas, cuando me refiero a privados no me refiero a multinacionales extranjeras, no; me refiero a uruguayos que apuestan a Uruguay.

Me refiero a los empresarios uruguayos que están al frente de pequeñas y medianas empresas, y que sufren las infinitas regulaciones y exigencias de todos los niveles de gobierno.

**Antonio Ameijenda**  
Presidente de CAMBADU

Esperamos que los dirigentes de nuestro país estén a la altura de las circunstancias, porque la riqueza no va a salir de debajo de la tierra. Hay que generar condiciones para el emprendimiento privado de pequeña escala, esa es la cuestión, ahí está el futuro de Uruguay, en un mayor índice de empresas por cantidad de habitantes.

Para finalizar, le deseo todo lo mejor posible a la masa social. Espero que todos nuestros socios encuentren la fuerza y el coraje necesario para salir adelante en momentos históricos de nuestras vidas. Tengamos confianza en nuestras fuerzas, y transitemos el 2021 con fe y esperanza.







## APROVECHA LAS VENTAJAS DE TENER TU EMERGENCIA Y TU MUTUALISTA EN UN MISMO LUGAR

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE RECETARTE  
MEDICACION PARA RETIRAR DE LA RED DE  
FARMACIAS DE LA ESPAÑOLA, O PARA QUE  
LA ENVIEMOS DIRECTAMENTE A TU CASA?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE  
OTORGAR PASES MEDICOS  
PARA CUALQUIER ESPECIALISTA  
DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE SOLICITAR  
EXAMENES DE LABORATORIO, ECOGRAFIAS,  
PROCEDIMIENTOS CARDIOLÓGICOS,  
GINECOLÓGICOS Y RADIOLOGICOS?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE  
SOLICITAR TU INGRESO AL  
PROGRAMA DE ATENCION  
DOMICILIARIA DE LA ESPAÑOLA?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



¿TU EMERGENCIA MOVIL  
PUEDE INDICAR CURACIONES  
A DOMICILIO?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE VER EL HISTORIAL  
CON LOS RESULTADOS DE TUS EXAMENES DE  
LA ESPAÑOLA, ASI COMO LAS CONSULTAS MEDICAS  
QUE TUVISTE CON LOS DOCTORES DE LA  
INSTITUCION, Y VICEVERSA?



ESPAÑOLA MOVIL

SI



SI SOS DE LA ESPAÑOLA Y TU EMERGENCIA PUEDE  
OFRECERTE ESTOS SERVICIOS, YA SOS DE ESPAÑOLA MOVIL.

SI NO PUEDE, CAMBIATE A LA  
NUEVA GENERACION DE EMERGENCIA MOVIL.



ESPAÑOLA  
MOVIL

Asociate



1920-1234



**Página 3.** Editorial  
Un nuevo año donde los empresarios seremos clave

**Página 8** Nota de tapa  
Propuestas para mitigar el impacto de la pandemia y reactivar el sector gastronómico

**Página 10.**  
Novedades Administrativas

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

**Página 32.**  
Las Ánimas de fiesta

**Página 46.**  
La última

### Autoridades

Presidente: Antonio Ameijenda  
Vicepresidente: Anibal Viñas  
Secretario: Juan Da Silva  
Tesorero: Jorge Comba

Gerente General: Cr. Adrián Cabrera  
Gerente de Relaciones Institucionales: José Luis González  
Responsable editorial: Lic. Claudio Williman

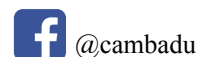
**CAMBADU HOY**  
Año 21 – Número 253 – Enero 2021  
Editor: Enrique Haladjian  
Gerente comercial: José Silveti  
Impresión: Gráfica Mosca

Revista Cambadu HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

**ATLÁNTICOSUR**  
EDITORIAL

Bvar. España 2300 – 11200 Montevideo  
Tel: 2412 6767\* - 098 711 000  
gerencia@kygcomunicaciones.com

Seguinos en:  
Web: [www.cambadu.com.uy](http://www.cambadu.com.uy)



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.





LIBRES DE GLUTEN



# LAS MÁS GRANDES DEL IMPERIO



LANZAMIENTO

## NUEVOS SABORES ANGUS





# Propuestas para mitigar el impacto de la pandemia y reactivar el sector gastronómico



A mediados del mes de diciembre, Cambadu junto a otras cámaras vinculadas al sector gastronómico se reunieron con autoridades de la Intendencia de Montevideo. En esta oportunidad fuimos recibidos por Daniel González, Prosecretario de la Intendencia y Carlos Varela, Director de Promoción Económica.

El objetivo de la reunión era informar sobre la situación que vive el sector gastronómico y plantear medidas para aportar a la sustentabilidad de un sector en crisis.

A dicha reunión Cambadu concurreó con una serie de propuestas, que detallamos a continuación, las que fueron muy bien recibidas y a las que adhirieron las otras cámaras presentes.

1. Habilitaciones con vencimientos desde 1º diciembre 2020 al 31 de diciembre 2021 prorrogar vigencia por 1 año más: Habilitación locales comerciales, SIME y Bromatológica.

2. Exoneración de tasas bromatológica por inspecciones – análisis durante el año 2021.

3. Exoneración 100% desde el 1º diciembre 2020 al 31 de diciembre 2021 por el uso en vía pública de: mesas y sillas sin entarimado, mesas y sillas con entarimado, mesas y sillas con entarimado y calzada. Exoneración al espacio que ya utiliza el comercio y las posibles ampliaciones que se autoricen.

4. Para las calles que de acuerdo a la iniciativa de la Intendencia se peatonalicen, habilitar sin cargo a los comercios gastronómicos sobre tales vías de tránsito,

a usar con mesas y sillas hasta un 25% del ancho de la calzada por el ancho de su fachada.

5. Para emprendimientos que inicien durante el año 2021 y gestionen sus habitaciones iniciales (locales comerciales, Sime, bromatológica), exonerar en un 50% el costo de las mismas, tanto en los conceptos de tasas, como estudios.

6. Acciones de apoyo promoviendo circuitos gastronómicos ya sean de carácter territorial, como temático. A manera de ejemplo: promoción en los medios de difusión de la Intendencia, contenidos artísticos, escenarios, baños, limpieza, etc.

7. Determinación de espacios públicos habilitados para el funcionamiento de food trucks, de manera de generar atractivos gastronómicos en áreas donde no existe una oferta por parte de locales establecidos.

La propuesta que Cambadu planteó a la Intendencia de Montevideo es una contribución más, dentro de todo el esfuerzo realizado por técnicos profesionales y autoridades de la Institución, que desde marzo del 2020 han hecho un gran trabajo para presentar ideas que aportan a la reactivación de nuestro país.

En tal sentido se destacan los anteproyectos de ley presentados al Dr. Mieres, Ministro de Trabajo, al Cr. Irastorza, Vice Ministro de Economía y a los Directivos del BPS, los cuáles en diferentes medidas y alcances sido considerados e incluso implementados en las últimas semanas del año 2020.



#PrimerRefrescoUruguayo

**Sin azúcar**  
Lima limón-Pomelo  
Naranja-Cola



**Regulares**  
Lima limón-Pomelo  
Naranja-Cola-Uva  
Guaraná



## Índice económicos

|  | Ene-20  | Feb-20  | Mar-20  | Abr-20  |
|--|---------|---------|---------|---------|
| UR - Unidad Reajutable                   | 1198,78 | 1199,07 | 1257,33 | 1260,18 |
| UI - Unidad Indexada                     | 4,3672  | 4,4424  | 4,4811  | 4,5352  |
| BPC - Base Prestaciones y Contribuciones | 4519    | 4519    | 4519    | 4519    |
| SMN - Salario Mínimo Nacional            | 16300   | 16300   | 16300   | 16300   |
| Cuota Mutual                             | 1304    | 1304    | 1304    | 1304    |
| IMS                                      | 343,95  | 344,73  | 344,95  | 343,51  |
| IMS Variacion mensual                    | 4,86%   | 0,23%   | 0,06%   | -0,42%  |
| IPC                                      | 207,27  | 208,54  | 211,32  | 215,54  |
| IPC Variacion mensual                    | 2,09    | 0,61    | 1,33    | 2       |
| IPM-IPPN                                 | 219,08  | 217,32  | 232,24  | 231,14  |
| IPM Variacion mensual-IPPN               | -2,19%  | -0,80%  | 6,87%   | -0,47%  |

### Vencimientos

**B.P.S.** 15/01/2021

**IVA MÍNIMO**  
**CAMBADU** 15/01/2021  
**REDES COBRANZA** 20/01/2021

**IVA, IRAE y PATRIMONIO** -  
**CAMBADU** 20/01/2021  
**REDES COBRANZA** 25/01/2021

**CEDE**  
**CAMBADU** 19/01/2021  
**REDES COBRANZA** 22/01/21

**IRPF ARRENDAMIENTOS**  
**CAMBADU** 21/01/2021  
**REDES COBRANZA** 25/01/2021

**IVA SERVICIOS PERSONAL**  
**CAMBADU** 21/01/2021  
**REDES COBRANZA** 25/01/2021

**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



| May-20  | Jun-20  | Jul-20  | Ago-20  | Set-20  | Oct-20  | Nov-20 | Dic-20  |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|
| 1260,99 | 1255,72 | 1256,09 | 1264,25 | 1283,07 | 1287,86 | 1289,8 | 1291,44 |
| 4,6213  | 4,6581  | 4,6633  | 4,6633  | 4,7113  | 4,741   | 4,7688 | 4,7688  |
| 4519    | 4519    | 4519    | 4519    | 4519    | 4519    | 4519   | 4519    |
| 16300   | 16300   | 16300   | 16300   | 16300   | 16300   | 16300  | 16300   |
| 1304    | 1304    | 1304    | 1304    | 1304    | 1304    | 1304   | 1304    |
| 343,61  | 345,84  | 350,99  | 352,3   | 352,83  | 353,28  |        |         |
| 0,03%   | 0,65%   | 1,49%   | 0,37%   | 0,15%   | 0,13%   |        |         |
| 216,76  | 216,8   | 217,99  | 219,24  | 220,64  | 221,92  | 222,55 |         |
| 0,57    | 0,02    | 0,55    | 0,57    | 0,64    | 0,58    | 0,28   |         |
| 233,58  | 230,42  | 234,92  | 232,73  | 234,67  | 234,95  | 231,07 |         |
| 1,06%   | -1,35%  | 1,95%   | -0,93%  | 0,83%   | 0,12%   | -1,65% |         |



**Sabor tradicional Uruguayo**  
CALIDAD ARTESANAL



**CONTACTO: 2514 03 58**

[ventas@lamallorquina.com.uy](mailto:ventas@lamallorquina.com.uy)  
[www.lamallorquina.com.uy](http://www.lamallorquina.com.uy)

@lamallorquinauy

# Agenda del Consejo Directivo

16/11/20 – Se participa de reunión con el Senador Charles Carrera, asunto: Egeda.

16/11/20 – Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

16/11/20 – Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

17/11/20 – Se concurre a reunión con Intendenta de Montevideo Ingeniera Carolina Cosse, asunto: Medidas del sector gastronómico.

17/11/20 – Se concurre a reunión con Subsecretario de Ministro de Turismo señor Remo Manzeglio, asunto: Medidas del sector gastronómico.

18/11/20 – Se concurre a reunión con el Ministro de Turismo señor German Cardoso, asunto: Canasta turística.

18/11/20 – Se concurre a reunión con el Director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto Economista Isaac Alfie, asunto: Protocolos boliches COVID-19.

18/11/20 – Se participa de reunión del Consejo Superior Tripartito.

19/11/20 – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay.

24/11/20 – Se concurre a reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.

26/11/20 – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay.

27/11/20 – Se concurre a reunión con la Gerente General del BROU, Contadora Mariela Espino, asunto: Acuerdos comerciales para las tarjetas de crédito y débito.

01/12/20 – Se participa de reunión del Consejo Superior Tripartito.

05/12/19– Se participa de reunión vía Zoom el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Doctor Pablo Mieres, asunto: Aspectos para gastronómicos.

07/12/20 – Se participa de reunión de la Confederación de las Cámaras Empresariales del Uruguay.

07/12/20 – Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

07/12/20 – Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

10/12/12 - Se mantiene reunión con integrantes de los diferentes Grupos de Compras, asunto: Concentraciones.

14/12/12 – Se concurre a reunión con el Director de Promoción Económica de la Intendencia de Montevideo, señor Carlos Varela, asunto: Mesa gastronómica.





# (HAM) BURGUESES

✦ GRANDES ✦ SABROSAS ✦ GOURMET



HAMBURGUESA  
PREMIUM

# XL

Schneck



## Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

### ***Vigencia de Certificados Únicos. MTSS recoge planteo de Cambadu***

El pasado 7 de agosto planteamos especialmente ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, nuestra preocupación por el alto porcentaje de empresas que no están pudiendo cumplir con sus obligaciones de pago con el BPS, lo que lleva a que cayera la vigencia de los Certificados Únicos, documento imprescindible para solicitar créditos y poder mantener una operativa y actividad relativamente normal.

Haciendo especial mención a este hecho y su impacto negativo a nivel del comercio en general, aportando datos concretos al respecto. Hace apenas unos días atrás, el 7 de diciembre el Poder Ejecutivo remitió al Parlamento un proyecto de ley recogiendo el planteo de CAMBADU, en el que se propone mantener vigente los certificados únicos, aún si se mantienen adeudados comprendidos en el período marzo a octubre de 2020, y asimismo rehabilitar los convenios caídos a partir del 1o. de diciembre sin exigir garantías, continuando la misma cadena de pagos interrumpida.

### ***Aporte estatal a Empresas Contribuyentes***

Con fecha 7 de diciembre el MTSS dio a conocer un Decreto por el cual dispone de un aporte estatal no reembolsable de \$ 8.000 mensuales a las empresas de hoteles y derivados, campamentos, bungalows y similares, restaurantes, parrilladas y cantinas, cafés, bares y pubs. Este aporte es por cada trabajador reintegrado del subsidio por desempleo por suspensión total, amparando a quienes debieron encontrarse en dicha situación al 30 de noviembre del 2020.

El aporte también se otorga por el ingreso de nuevos trabajadores a la empresa, siempre que no hubiese trabajadores en el subsidio por desempleo al 30 de noviembre de 2020. El período comprendido para este procedimiento abarca desde el 1 de diciembre del 2020 al 31 de marzo del 2021 y será condición mantener los puestos de trabajo.

El aporte se compensará por parte del BPS con las obligaciones tributarias de la empresa.

Se habilita no obstante, sustituir un trabajador reincorporado por uno en el subsidio por desempleo, pudiendo el activo sustituido hacer uso del subsidio por desempleo.

El aporte estatal no es acumulable con otras partidas vinculadas al fomento del empleo.

### ***Extensión del subsidio de desempleo parcial***

El pasado 3 de diciembre se anunció la extensión del subsidio de desempleo parcial (medio horario o menos días a trabajadores por mes), hasta el 31 de marzo de 2021.

### ***Prórrogas de licencias 2019 -2020***

Durante el mes de octubre el MTSS remitió un proyecto de ley al Parlamento nacional, habilitando la posibilidad de trasladar las licencias a otorgar en el 2020 para el año 2021, posibilidad que comprende solamente a aquellos sectores de actividad que se vieron seriamente afectados por la pandemia y que serían determinados por el propio Ministerio. De lo contrario, debe necesariamente otorgarse las licencias correspondientes antes del 31 de diciembre 2020, no pudiendo sustituirlas por pago. El pasado 4 de diciembre Cambadu entregó personalmente al Ministro de Trabajo la aspiración de la Institución de que sean contemplados, dentro de ese proyecto, todos los sectores vinculados a la gastronomía en el más amplio concepto.

## Dirección General Impositiva

### ***Prórroga de vencimientos Resolución 2377/20***

Considerando la situación de emergencia sanitaria, la DGI dispuso de una prórroga en el pago de algunos impuestos.

Los contribuyentes del grupo CEDE y grupo No CEDE con ingresos por ventas en el ejercicio anterior menores a UI 6.000.000 (aproximadamente \$ 26.160.000 dependiendo el valor a la fecha de balance), se dispuso que los anticipos de IRAE, Patrimonio e ICOSA correspondientes a noviembre de 2020, se paguen en enero de 2021.

# ¡Año nuevo, nuevos servicios más ingresos!

Activá **más de 100 servicios de cobranzas**  
en tus cajas **HOY** y **GANÁ** una comisión por cada transacción.



**Atraé  
más clientes  
a tu comercio!**

## Comenzamos el año innovando

*La mejor manera de enfrentar esta realidad es a través de nuevas herramientas, que permitan gestionar y dirigir un negocio que ha cambiado mucho en muy poco tiempo. Por eso debemos enfocarnos en lo que se viene: Business Intelligence (BI).*

Desde la Unidad de Desarrollo Empresarial decidimos ampliar nuestro horizonte incorporando nuevas herramientas para seguir apoyando a nuestros socios en la profesionalización de la gestión y manejo del negocio, facilitando el acceso a la información relevante para la toma de decisiones que deben enfrentar día a día.

¿El sistema de facturación no le brinda la información que busca? Hoy es necesario contar con información clara, visualmente atractiva y que permita gestionar e interpretar el volumen de datos que el negocio genera. Los datos en si mismo pueden llegar a ser abrumadores, pero es imprescindible cruzar datos y elaborar análisis, reportes e informes personalizados por área que ayuden a la toma de decisiones.

Esa solución está aquí. Las herramientas de Business intelligence son ideales para trabajar con los datos que genera su negocio permanentemente, y estos datos son modelados con Power BI. Power BI es la herramienta que permite obtener de manera fácil, información de valor de sus datos, trabajando desde Excel (DAX) para analizarlos y visualizarlos de forma autónoma.

El foco está en ofrecer una ventaja primordial, que hace que en este nuevo contexto donde la información tiene cada vez más valor, las empresas puedan tomar decisiones estratégicas informadas y así alcanzar sus objetivos de desempeño y gestión.

Con esta herramienta y el apoyo de nuestros técnicos expertos en la materia usted podrá:

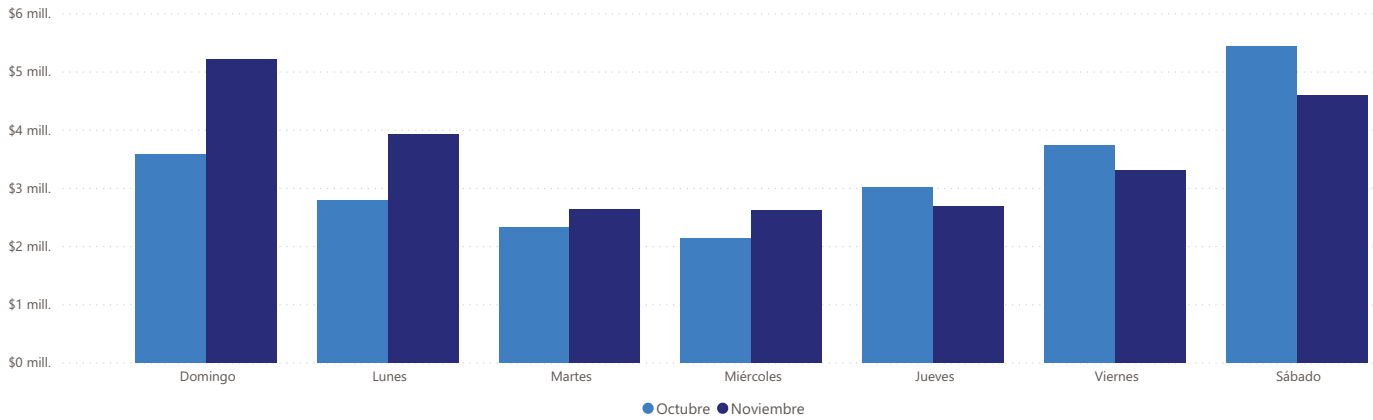
- Tener control de sus finanzas dentro de la empresa ya que es posible utilizar las potencialidades de esta herramienta para el análisis estratégico de sus ingresos, gastos, llegando hasta el detalle del nivel de ingresos como egresos.
- Analizar el desempeño de indicadores claves diseñados a medida del negocio, márgenes, peso del personal, evolución de los precios de artículos más relevantes y mucho más.
- Hace un seguimiento histórico; con esta herramienta de análisis no solo podrá ver la evolución mes a mes, sino que también contar con gráficos que muestren el histórico de las mismas en los últimos años, que en conjunto con la asesoría económica de nuestra unidad ayudan en la detección de posibles aumentos de costos o baja rentabilidad a futuro.
- Detecta anomalías y desvíos; Power BI permite detectar e indagar en aquellas situaciones en gastos o anomalías atípicas.
- Conozca mejor la estructura de sus ventas; ahora es posible hacer un análisis profundo de los datos de años anteriores estudiar las tendencias del comportamiento por clientes, zonas geográficas y los momentos con mayor o menor flujo de ventas, y con el análisis de estas tendencias tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo; y ajustar sus estrategias de dinámica de venta en caso de que fuera necesario. Finalmente con Power BI se podrá tener el control



sobre los datos generados por el negocio; elaborando proyecciones y micro simulaciones de escenarios para las variables de interés, lo cual acompañado con la métrica de desempeño

adecuada es clave para la evaluación de cambios que se planean realizar, tales como incorporar nuevos rubros, servicios o personal, decidir realizar una inversión, entre otros.

### Ventas por Día de la Semana



#### Ventas Octubre

**\$ 22.943.549**

Ticket Promedio Octubre

**\$669**

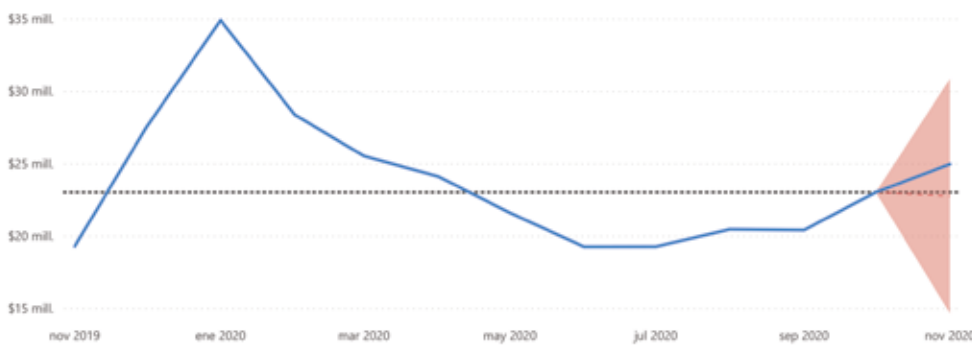
#### Ventas Noviembre

**\$ 24.852.626**

Ticket Promedio Noviembre

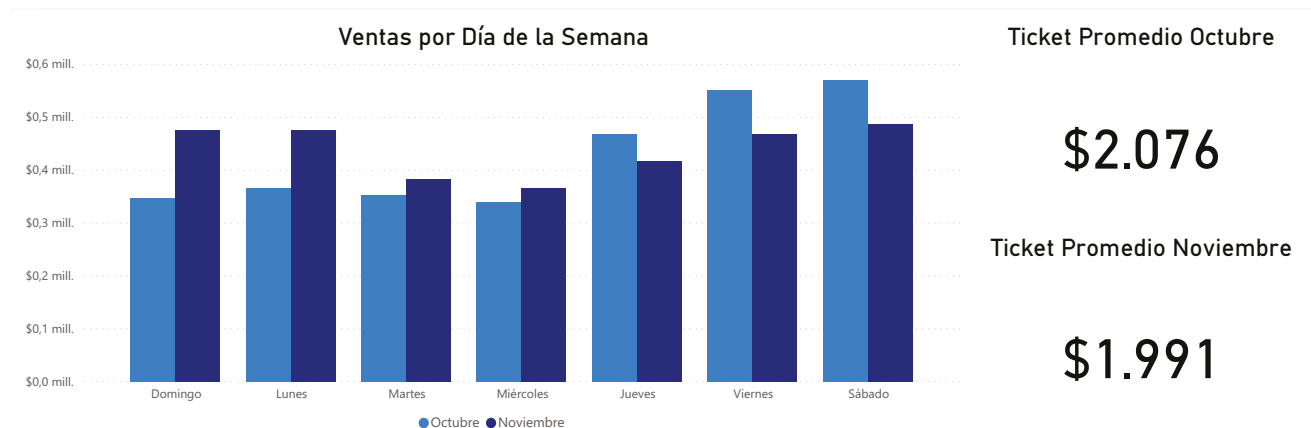
**\$669**

### Ventas

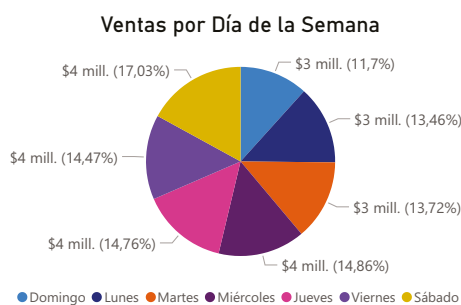


| Año          | Mes       | Ventas               |
|--------------|-----------|----------------------|
| 2019         | Noviembre | \$19.309.110         |
| 2019         | Diciembre | \$27.544.017         |
| 2020         | Enero     | \$34.938.824         |
| 2020         | Febrero   | \$28.406.659         |
| 2020         | Marzo     | \$25.548.527         |
| 2020         | Abril     | \$24.141.288         |
| 2020         | Mayo      | \$21.623.395         |
| 2020         | Junio     | \$19.282.059         |
| 2020         | Julio     | \$19.289.069         |
| 2020         | Agosto    | \$20.484.697         |
| 2020         | Setiembre | \$20.433.318         |
| 2020         | Octubre   | \$23.044.170         |
| 2020         | Noviembre | \$24.987.869         |
| <b>Total</b> |           | <b>\$309.033.003</b> |

## Gráficas de Business Intelligence (BI).



| Pedidos Octubre  |                    | Pedidos Noviembre |                    |
|------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Día de la Semana | Ventas             | Día de la Semana  | Ventas             |
| Domingo          | \$347.021          | Domingo           | \$475.532          |
| Lunes            | \$365.510          | Lunes             | \$476.183          |
| Martes           | \$353.324          | Martes            | \$383.590          |
| Miércoles        | \$339.210          | Miércoles         | \$365.606          |
| Jueves           | \$468.652          | Jueves            | \$417.337          |
| Viernes          | \$551.864          | Viernes           | \$468.788          |
| Sábado           | \$570.492          | Sábado            | \$487.557          |
| <b>Total</b>     | <b>\$2.996.071</b> | <b>Total</b>      | <b>\$3.074.593</b> |



| Rubro              | Nov-19            | Part. Nov-19    | Oct-20            | Part. Oct-20    | Nov-20            | Part. Nov-20    | Var. Mes  | Var. 12MM |
|--------------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------|-----------|
| BAZAR              | 22.329            | 0,11 %          | 51.866            | 0,23 %          | 49.743            | 0,20 %          | -4,71 %   | 121,43 %  |
| BEB. C/ALCOHOL     | 1.537.608         | 7,74 %          | 1.769.190         | 7,71 %          | 1.922.832         | 7,73 %          | 8,68 %    | 25,05 %   |
| BFRIDAS            | 2.039.047         | 10,27 %         | 2.177.508         | 9,49 %          | 2.413.582         | 9,71 %          | 10,67 %   | 18,37 %   |
| CARNICERIA         | 3.405.641         | 17,15 %         | 3.099.822         | 16,99 %         | 4.322.723         | 17,38 %         | 10,67 %   | 26,93 %   |
| CIGARRILLOS        | 564.823           | 2,85 %          | 612.943           | 2,67 %          | 696.880           | 2,80 %          | 13,69 %   | 23,38 %   |
| COMESTIBLES        | 4.060.013         | 20,45 %         | 5.147.967         | 22,43 %         | 5.308.528         | 21,35 %         | 3,12 %    | 30,75 %   |
| CONFITERÍA         | 3.147             | 0,02 %          | 202               | 0,00 %          | 0                 | 0,00 %          | -100,00 % | -100,00 % |
| ELABORACIÓN PROPIA | 325.362           | 1,64 %          | 203.249           | 0,89 %          | 230.609           | 0,93 %          | 13,46 %   | -29,12 %  |
| FERRETERIA         | 17.358            | 0,09 %          | 100.177           | 0,44 %          | 122.589           | 0,49 %          | 22,37 %   | 606,26 %  |
| FIAMBRERIA         | 1.616.944         | 8,14 %          | 2.068.227         | 9,01 %          | 2.129.749         | 8,56 %          | 2,97 %    | 31,71 %   |
| HELADOS            | 482.919           | 2,43 %          | 368.157           | 1,60 %          | 597.826           | 2,40 %          | 62,38 %   | 23,79 %   |
| JUGUETERIA         |                   | 0,00 %          | 99                | 0,00 %          | 396               | 0,00 %          | 300,00 %  | -100,00 % |
| KIOSCO             | 303.283           | 1,53 %          | 379.713           | 1,65 %          | 330.337           | 1,33 %          | -13,00 %  | 8,92 %    |
| LACTEOS            | 622.930           | 3,14 %          | 738.979           | 3,22 %          | 802.423           | 3,23 %          | 8,59 %    | 28,81 %   |
| LECHE              | 423.642           | 2,13 %          | 546.368           | 2,38 %          | 555.851           | 2,24 %          | 1,74 %    | 31,21 %   |
| LIBRERIA           | 9.200             | 0,05 %          | 4.950             | 0,02 %          | 3.907             | 0,02 %          | -21,07 %  | -57,53 %  |
| LIMPIEZA           | 1.042.851         | 5,25 %          | 1.136.937         | 4,95 %          | 1.281.585         | 5,15 %          | 12,72 %   | 22,89 %   |
| MASCOTAS           | 148.125           | 0,75 %          | 137.178           | 0,60 %          | 148.286           | 0,60 %          | 8,10 %    | 0,11 %    |
| PANADERIA          | 549.657           | 2,77 %          | 488.998           | 2,13 %          | 564.459           | 2,27 %          | 15,43 %   | 2,69 %    |
| PERFUMERIA         | 504.984           | 2,54 %          | 653.334           | 2,85 %          | 728.508           | 2,93 %          | 11,51 %   | 44,26 %   |
| ROTISERIA          | 72.591            | 0,37 %          | 150.775           | 0,66 %          | 144.747           | 0,58 %          | -4,00 %   | 99,40 %   |
| TIENDA             | 35.411            | 0,18 %          | 34.122            | 0,15 %          | 17.940            | 0,07 %          | -47,42 %  | -49,34 %  |
| VARIOS             | 144.055           | 0,73 %          | 44.294            | 0,19 %          | 85.122            | 0,34 %          | 92,18 %   | -40,91 %  |
| VERDULERIA         | 1.856.603         | 9,35 %          | 2.182.053         | 9,51 %          | 2.348.928         | 9,45 %          | 7,65 %    | 26,52 %   |
| (M)REC. CELULAR    | 61.565            | 0,33 %          | 53.230            | 0,23 %          | 60.135            | 0,24 %          | 12,97 %   | 6,86 %    |
| <b>Total</b>       | <b>19.853.089</b> | <b>100,00 %</b> | <b>22.950.378</b> | <b>100,00 %</b> | <b>24.867.386</b> | <b>100,00 %</b> |           |           |

# Cañuelas



CON LA CALIDAD DE SIEMPRE

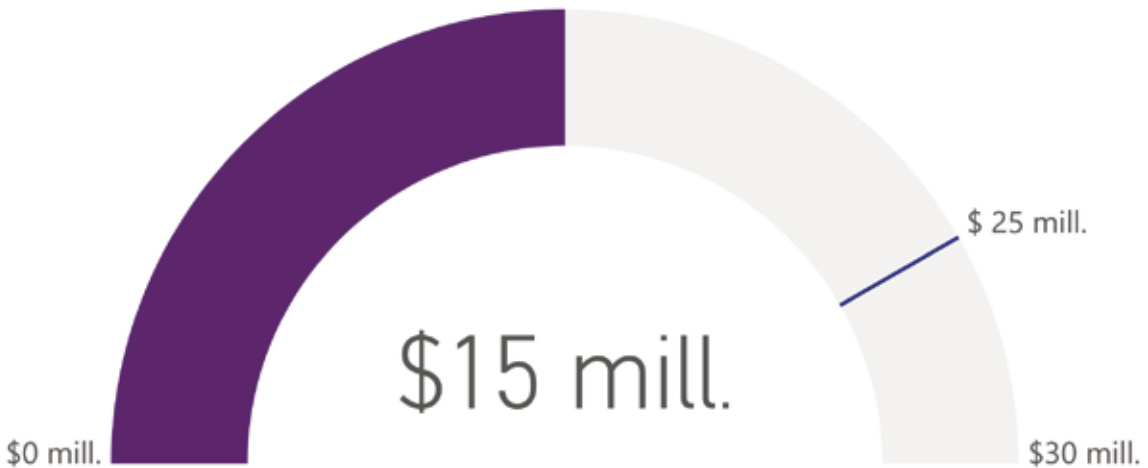


*Gráfica de Business Intelligence (BI).*

## Venta Total Noviembre

# \$ 25 mill.

### Ventas Actuales Diciembre vs Noviembre



Ventas al 17/11

# \$14 mill.

Ticket Promedio Actual Diciembre

# \$710



**TIENE  
TODO.  
NO TIENE  
ALCOHOL.**





# Referente del barrio



*Así define Aníbal Viñas lo que representa Martín Pescador allí, donde se unen Parque Rodó y Cordón, zona que conoce desde principios de los 80 tanto él como Clara y Carlos, sus hermanos y socios.*



Aníbal recuerda que llegó con sus padres desde Tacuarembó en 1983 y fueron a vivir a la calle Baldomir. En ese tiempo mientras estudiaba en el liceo Zorrilla, ayudaba a sus padres en el kiosco, que recuerda se llamaba Buscabichos, como el libro de relatos de Julio C. da Rosa. Un nombre propuesto por su madre, Marta Rosales de profesión Maestra, pero que dedica buena parte de su vida al negocio familiar.

Pero la actividad comercial de los Viñas Rosales no nace en sus padres, Carlos y Marta, sino que se ubica más allá en el tiempo con el abuelo Martín Rosales, un ciclista tacuaremoense que a causa de un accidente y más de un año de internación en el Hospital de Clínicas, pierde una pierna. Al volver a su terruño emprende sobre muletas lo que sería su nueva actividad laboral, instalando un almacén de Ramos Generales, que luego se transforma en autoservicio y hoy es uno de los supermercados Tata instalados en los pagos de Carlos Gardel.

En el año 95, en la esquina de Cassinoni y Hugo Prato, los Viñas instalan un pequeño almacén que mantienen hasta el 2007 cuando adquieren la propiedad del actual local de Acevedo Díaz, en el que operaba en esos tiempo una fábrica de rollos, por tanto la instalación comercial tuvieron que hacerla de cero. Na muy linda experiencia que vivimos por más de 15 años."

Consultado sobre la decisión de la mudanza, nos cuenta que, "más que por el potencial del lugar, buscamos mudarnos porque el local anterior nos quedaba chico y no teníamos posibilidad de ampliar. Ya como autoservicio alquilamos la casa lindera, pero no podíamos agrandar el salón".

Con el nuevo local alcanzaron los 200 metros de salón y eso les permitió comenzar un proceso de crecimiento que los fue afianzando en la zona. "Cuando vinimos al nuevo local incorporamos rotisería con elaboración propia y además carnicería, luego de que mi hermano Carlos hiciera en 2005 un curso en INAC. Es él el que sabe de carne, yo solo la se comer".

***"Nos acercamos a Cambadu por el programa BID para conocer la experiencia de los grupos de compra"***





Previo a la mudanza, en el año 2000 comenzaron la migración de almacén a autoservicio, "Nos acercamos a Cabaду por el programa BID que llevaba adelante la Institución para conocer la experiencia de los grupos de compra. Ya en aquel momento nos dimos cuenta que era muy difícil operar sin estar integrado a algún grupo. Al principio nos integramos al grupo Maxi Servicios que se formó en Cambadu y estaba compuesto por seis supermercados, pero por distintas razones no funcionó de buena forma".

Recuerda Anibal que en 2003 y luego de la primera experiencia de grupo, se integran a Red Market que ya existía y se encontraba en pleno proceso de crecimiento. "Red Market fue una experiencia maravillosa. Fuimos un grupo que hizo mucho y se jugó con ideas innovadoras, por ejemplo bajar el nombre individual de cada uno y de un día para otro unificarnos todos bajo un mismo nombre. Fue una muy linda experiencia que vivimos por más de 15 años".

***"Fue una decisión tomada en base a una estrategia comercial y no por motivos personales"***

Al recordar la reciente salida del grupo, afirma que fue una decisión difícil salir después de tantos años, "para mí fue como dejar una novia, fueron meses complicados, pero había que hacerlo. Fue una decisión tomada en base a una estrategia comercial

y no por motivos personales. Tuve y tengo una excelente relación con los colegas, con quienes hoy además compartimos directiva en Cambadu, como con Antonio (Ameijenda) y Raúl (Casas)".

De aquella etapa en que se bajaron los carteles propios por los del grupo, en 2019 se incorporan a Grupal, que trabaja con una estrategia diferente y volvieron a la identificación comercial con su nombre. "Es un grupo distinto donde cada uno mantiene su nombre, por lo que tuvimos que bajar todo lo que teníamos y volver a nuestro nombre original de Martín Pescador, renovar toda la imagen comercial, nuevo logo, diseño de fachada e incorporar el logo de Grupal".

Consultado sobre su evaluación de este primer año destaca que "estamos muy contentos con el cambio y con el trabajo realizado en este tiempo, pero por otro lado preocupados, o más bien ansiosos por todo lo que está pasando en el mercado y los cambios que se vienen dando a nivel de las cadenas. Están compitiendo más fuerte entre ellas y eso también repercute en nosotros, por las negociaciones con las empresas y los precios. Estamos convencidos que vienen por nuestro representa nuestro sector".



# CONTROL'S

## HIGIENE AMBIENTAL



Elaboramos un programa de **DESINFECCIÓN** de superficies con amonios cuaternarios de 5ta generación y equipos de vanguardia.

**PREVENCIÓN Y ASESORAMIENTO.**

 2 514 02 82

 096 184 818

Destaca, en referencia a la participación de mercado de las cadenas en Uruguay, que tienen un porcentaje importante para seguir creciendo si lo comparamos con su participación en los países de la región, como por ejemplo Argentina, Brasil o Chile. Allí es donde está el foco de preocupación, dada la estrategia desplegada hacia los comercios de cercanía.

## ***“La tecnología cambió al negocio como lo conocíamos, de la misma forma que cambió el mundo”***

En estos 25 años de actividad muchas cosas han cambiado, pero Anibal destaca como el gran cambio la incidencia de lo digital y la incorporación de tecnología. “Cuando empezamos todo pasaba por la registradora, después sumamos el escáner y código de barras, después se fueron incorporando las tarjetas de crédito. El negocio era 100% en efectivo y hoy no supera el 30%. Pagábamos a los proveedores con cheque y ahora a través de transferencias. La tecnología cambió al negocio como lo conocíamos, de la misma forma que cambió el mundo”.

Con Grupal están analizando el ingreso al e-commerce, pero por ahora el proyecto está en su etapa inicial. Asimismo se declara un poco reacio a los cambios urgentes, y recuerda un concepto recibido en un seminario “No todo lo nuevo que llegue es bueno, hay cosas que se quedarán por el camino”. Sugiere primero ver, analizar y evaluar antes de comprar, y como ejemplo indica las cajas de autopago, que para algunos resultaron bien y para otros no tanto.

Recuerda que el servicio de entregas a domicilio lo tienen instrumentado desde los orígenes del negocio y en la actualidad con las restricciones de circulación por el Covid 19 se vio potenciado. “Repartimos más de 100 pedidos por día y en un radio chico que no supera las 5 cuadras a la redonda, pero eso implica mucho personal afectado a la recepción del pedido, preparar y entregar”.

Consultado sobre el diferencial que ofrece Martín Pescador, Anibal destaca que siempre destacaron el concepto de negocio familiar que conoce al barrio y al vecino. “Conocemos el barrio y a los clientes, al abuelo, el padre y el hijo. Somos un referente del barrio porque estamos cerca del cliente, en el salón, brindando calidez en la atención, sin descuidar que además tenemos que tener buena calidad y precios competitivos”.

Destaca que es necesario ver y analizar la competencia, pero no estar todo el tiempo mirando para afuera, “nosotros tenemos que hacer lo más adecuado para nuestro negocio, buscar información y estar atento, concentrados en nosotros y hacer las cosas bien”.

Como negocio familiar y administrado por tres hermanos puede no resultar sencilla la toma de decisiones, pero Anibal afirma que luego del quiebre sufrido luego del fallecimiento de su padre, definieron los roles y responsabilidades dentro de la empresa, “cada uno tiene claro el rol a cumplir en el negocio y eso es la base de nuestro éxito”.

## ***“La ampliación del salón será un paso muy importante para seguir creciendo”***

Sobre el futuro y especialmente la incertidumbre en el corto plazo, lo destacable es la pujanza y visión a largo plazo de los hermanos Viñas, quienes recientemente adquirieron un padrón lindero al supermercado que les permitirá ampliar en un 50% el área comercial. “La obra la comenzaremos en 2021 y pienso que nos llevará unos seis meses. Nos permitirá ampliar el salón, brindar una distribución más amigable y ofrecer una mejor experiencia de compra a los clientes. Será un paso muy importante para seguir creciendo”.

Antes de las fotos y la recorrida por el salón, se imponía la pregunta sobre el origen del nombre y para no brindar una información errónea Anibal se comunica por teléfono con su madre, quién aclara el porqué.

Martín Pescador es en homenaje al abuelo Martín Rosales, quién luego del accidente que le hiciera perder una pierna, vuelve a Tacuarembó e inicia un negocio de Ramos Generales al que dedicó toda su vida y la única distracción que se permitía era ir a pescar. De ahí surge este respetuoso y sentido reconocimiento que doña Marta hace a su padre y entrega como legado a sus hijos.





Descuento exclusivo  
**100%**  
Socios CAMBADU



# Disfrute de la naturaleza y la mejor gastronomía

A 20 minutos de Piriápolis y 50 minutos de Punta del Este,  
viva una experiencia única en un lugar privilegiado  
con la sierras como escenario natural.



Las Ánimas Casa de Campo  
Ruta 60, kilómetro 19  
Nueva Carrara – Maldonado  
Contacto: 099 264 627  
[www.lasanimas.uy](http://www.lasanimas.uy)



## Planificación Económica y Financiera



*Con el apoyo de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) en el marco de su Programa Fomento a la Cultura Financiera, se realizó una capacitación gratuita para una mejor toma de decisiones.*

En el mes de diciembre, luego de 10 jornadas de capacitación online, finalizó el curso Planificación Económica y Financiera a cargo del docente Juan Lenguas Zorrilla. El objetivo del programa fue potenciar la educación y gestión financiera de las empresas, desarrollando conocimientos, capacidades y habilidades para la mejor toma de decisiones financieras.

La capacitación se focalizó en el impacto económico que ha tenido en las empresas la situación de emergencia sanitaria generada por el COVID-19. Apuntando a brindar herramientas para la recuperación económica de las empresas afectadas, como también en los aspectos en la gestión financiera de ante esta coyuntura.

El curso se desarrolló en tres módulos en modalidad online con gran contenido práctico que permitió a los participantes identificar los conceptos desde la experiencia e incorporar la información mediante la transmisión de conocimiento.

# PROTEGE A TUS CLIENTES Y MEJORA TU NEGOCIO

NUEVA  
FÓRMULA

Elimina el 99.9%  
de las bacterias  
naturalmente

# Protex®

con Aceite  
de Linaza

protección  
**ANTIBACTERIAL**  
por 12h\*\*

\*Bacterias probadas: E. coli  
\*\*Uso diario por 2 semanas, aumenta AAO\*



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



PROTECCIÓN Y FRESCURA QUE TE ACOMPAÑAN DESDE SIEMPRE.



# capacitación UDE

El primer módulo del curso fue Introducción a la educación financiera, aquí se presentó el funcionamiento del sistema financiero uruguayo y se dieron a conocer los distintos servicios financieros, medios de pago y otros productos existentes para el financiamiento de pymes y sus clientes.

El segundo módulo se tituló Ordenar para planificar aquí los participantes se enfrentaron a mayores dificultades que muchos de ellos no llevaban registros o lo hacían de manera irregular.

Estos conceptos sirvieron de base para organizar sus registros contables, fundamentales para la

gestión de sus emprendimientos. Finalmente en el último módulo, denominado Proyecciones necesarias, se trabajó con contenido teórico y práctico que permitió a los participantes identificar los conceptos desde la experiencia e incorporar la información mediante la transmisión de conocimiento. Con un enfoque expositivo teórico y una importante cantidad de ejercicios prácticos aplicados a la realidad de cada empresa participante.

Agradecemos a ANDE por financiar esta importante capacitación y permitir que más de nuestros socios pudieran acceder a una capacitación de excelente nivel.



**ANDE** Agencia Nacional de Desarrollo  
el desarrollo entre todos

**CURSO PARA PYMES  
SIN COSTO**

**CAMBADU** Entre todos. Para todos.





**HELLMANN'S,  
EL SABOR  
IRRESISTIBLE**





# Platos imperdibles



*Desde el mes de diciembre, Las Ánimas - Casa de Campo, está abierto al público con una oferta que, rodeada de la magia de un sitio especial en medio de la sierra, permite degustar de una gastronómica imperdible.*

Nuevos  
sabores



# Deliarroz

Delicias para disfrutar  
*en un instante*



Nueva caja  
dispensadora



Sorprendé a tus clientes con productos  
ricos, prácticos y saludables.



***Les dejamos una reseña de platos y postre para degustar, elaborados por el chef Juan Leal Mussini.***



### ***Tenera al horno***

Tenera fresca deshuesada macerada en pesto de albahaca y ciboulette con aceite de oliva en salvia y ajo fresco machacado en mortero, con un toque de pimentón dulce español. Condimentada con sal saborizada en hierbas aromáticas y presentada con papas cortadas en gajos picantes al tabasco.



### ***Lasaña campestre del chef***

Fresca masa italiana al huevo, rellena con carne magra salteada al wok, suprema grillada en juliana, jamón cocido, queso magro, verduras salteadas en oliva cortada en julianas, tomates secos macerados en jengibre y cubierta por salsa crema de hongos silvestres.



# Sweetlife

## Sucralosa

# Más sabor menos calorías!



WWW.SAINT.COM.UY



FACEBOOK/SAINTUY



INSTAGRAM/SAINTCAFEUY



LINKEDIN.COM/COMPANY/SAINTH





## **Cordero de las sierras**

Cuarto trasero de cordero fresco, condimentado con una preparación a base de miel de pradera, mostaza dijón francesa en grano, romero fresco de la huerta, tomillo deshojado y chimichurri de hojas de menta. Acompañado de morrón braseado y ensalada de hojas verdes de estación y Cuscús.



## **Omelette Surprise o Baked Alaska**

Nombres con los que se conoce este delicioso postre preparado sobre una base de suave masa tipo pionono. Elaborado en base a la receta original con helado de crema al que se le agrega un toque de vainilla y se cubre con abundante merengue italiano, para continuar con un gratinado en el horno, la clave de este impactante postre. Al momento de servir, si el comensal lo prefiere, se flambea con coñac francés.

*Les recordamos que es imprescindible realizar reserva previa, manteniendo los más estrictos controles y protocolos Covid-19.*

*Los amplios salones de servicio y terrazas al aire libre permiten el distanciamiento adecuado y ofrecen amplios espacios para una estadía confortable y segura.*

*Las áreas con juegos infantiles y espacios verdes al aire libre permiten disfrutar de una relajada estadía tanto para el almuerzo o la cena con parrilla tradicional, panificados y repostería propia, también de sabrosas meriendas en medio de un entorno natural privilegiado.*

**Las Ánimas Casa de Campo**  
**Ruta 60, kilómetro 19 - Nueva Carrara - Maldonado**  
**Contacto: 098 616 934 - [www.lasanimas.uy](http://www.lasanimas.uy)**

NUEVO

# Jamón Serrano



# Devóralo!

RESPALDA  
**PONTYN**  
[www.pontyn.com.uy](http://www.pontyn.com.uy)

PRODUCTO  
ESPAÑOL





# Encanto con historia

*Fundada en 1680 por el portugués Manuel Lobo, Colonia del Sacramento transitó varias veces entre el dominio portugués y el español hasta la Independencia de la Banda Oriental en 1825.*



TRESemmé®

USED BY PROFESSIONALS

Unilever

**NUEVO**  
**CRECIMIENTO**  
**MÁXIMO**





# destinos

El encanto de esta ciudad está vinculado con su historia y es uno de los referentes turísticos del Uruguay, que recibe miles de visitantes en el año. A una hora de Buenos Aires por barco y a dos horas de Montevideo por carretera, Colonia de Sacramento es un remanso donde el visitante encuentra historia, cultura y la magia costera del Río de la Plata.

La ciudad presenta un crisol de estilos arquitectónicos y urbanísticos donde conviven los coloniales portugueses y las viviendas de tipo español. El Casco Histórico, declarado Patrimonio Mundial por UNESCO en 1995, es uno de los atractivos que encuentran los visitantes de todo el mundo.

Caminar en sus empedradas e irregulares calles nos permite revivir la historia, y disfrutar de un paisaje único con panorámicas privilegiadas del Río de la Plata.

Una visita guiada por el Casco Histórico nos sumerge en la historia, y nos acerca al legado cultural de la ciudad, donde a cada paso descubrimos lugares, como la enigmática Calle de los Suspiros con su pavimento de piedras en cuña que con su particular encanto nos transporta a un mundo de ensueño.





Museos, teatro, arte, artesanías y una buena gastronomía complementan un abanico de posibilidades para el visitante. Además, la ciudad ofrece una vasta oferta hotelera de calidad, con opciones

que van desde cadenas de hoteles internacionales a las típicas posadas alojadas en antiguas casas coloniales, así como una gran variedad de alegres y pintorescos restaurantes.




\* Precio de venta sugerido al público

¡Ki Ahorro!

**\$49\***  
Precio de Lanzamiento

 [www.kirica.com.uy](http://www.kirica.com.uy)

 [kiricauruguay](https://www.facebook.com/kiricauruguay)

 [kiricauruguay](https://www.instagram.com/kiricauruguay)

An illustration of a busy scene with people shopping and a delivery truck. In the foreground, four bottles of Ki Rica soda (Cola, Lima Limón, Mandarina, and Pomelo) are shown. In the background, a woman pushes a shopping cart with a '2L' sign, a man runs with a clipboard, and a delivery truck with the Ki Rica logo is parked. The scene is set against a blue background with stylized trees.

**Pedila al**  
**094 387 389**

Sabores: Cola - Lima Limón - Mandarina - Pomelo





Siguiendo por la rambla de la ciudad, paseo que muchos eligen hacer en bicicleta, se llega al Real de San Carlos un antiguo enclave militar español. Allí se encuentra la capilla de San Benito en homenaje a San Benito de Palermo, el primer santo negro de la iglesia católica y restos del emprendimiento que Nicolás Mihanovich llevara adelante a comienzos del siglo XX, un desarrollo turístico al

gusto de la época y que hoy tiene como principal ícono la Plaza de Toros.

Como parte del encanto de la ciudad, Colonia del Sacramento seduce con sus atardeceres sobre el Río de la Plata cargados de color y magia. La vista desde el faro o desde el muelle viejo es, sin duda, un espectáculo que seduce a los sentidos.





# Sumate a

# ALMACENES <sup>Uy</sup>

Una plataforma **gratuita** que apoya a los **almacenes de barrio** acercándoles más personas a su comercio.



## ¿Qué **beneficios** tenés al registrarte?:

- ▶ Alcanzar **nuevos clientes**.
- ▶ **Capacitarte** para hacer crecer tu negocio.
- ▶ **Atraer más público** con promos exclusivas.
- ▶ Acceso fácil a tu **WhatsApp** para que tus clientes realicen **pedidos o consultas**.

Registrate en: [almacenesuy.com](https://almacenesuy.com) o

 095348719





## Lugares imperdibles para visitar

### **Puerta de la Ciudadela**

Sostenida a ambos lados por los restos de la mural-  
la, este "Portón de Campo" era el punto de ingreso  
a la Colonia del Sacramento. Construida en 1745,  
tiene a sus pies un puente levadizo de madera  
sostenido por gruesas cadenas.

### **Faro de Colonia**

La gran cantidad de naufragios que ocurrían  
próximo a la costa de Colonia, obligó a las autori-  
dades de la época a construir un faro que orientara  
a los navegantes. A mediados del siglo XIX, el  
gobierno del presidente Gabriel Pereira ordenó su  
construcción la que se financió con el cobro de  
impuestos a los barcos que llegaban a los puertos  
de Colonia y Montevideo.

### **Muelle viejo**

Ubicado a orillas del Río de la Plata este pequeño  
muelle, conocido también como "Puerto Viejo", es  
uno de los escenarios más destacados de la ciudad,  
en especial a la hora del ocaso. Mientras el sol se va  
escondiendo en el horizonte comienzan a prenderse  
las farolas ubicadas sobre las maderas del muelle.

### **Iglesia Matriz**

Se trata de la primera iglesia construida en el  
Uruguay y representa los orígenes de la ciudad de  
Colonia. Se la conoce también como Basílica del  
Santísimo Sacramento. Con el correr de los años ha  
pasado de ser un escenario religioso a convertirse  
en un monumento histórico mundial.



## **SOLUCIONES PARA PACKAGING O EMBALAJE**

Trabajamos  
con cartulinas  
Premium

Terminaciones  
especiales:  
• Stamping  
• Ventana  
• Peelop  
• Metalizados



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

Productos POP:  
• Saltares  
• Cabezales  
• Carteles  
• Cenefas

**PROMOCIONES  
REVISTAS  
FOLLETOS  
CATÁLOGOS  
LIBROS**

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



**mosca**  
GRÁFICAMOSCA



**Calle de los Suspiros**

Esta pintoresca callecita de estilo portugués, que mantiene su estructura y piedras originales, está escoltada por casas de barro pintadas de vivos colores, se ha convertido en uno de los recorridos obligados y escenografía de fotos que recorren el mundo.

**TE MERECEÁS  
LO MEJOR**

**BLANCO**  
SANTA TERESA  
CLÁSICO  
COWAY NETO LITROS  
VINHO DE TINTO

**ROSADO  
DULCE**  
SANTA TERESA

**TINTO**  
SANTA TERESA  
CLÁSICO  
COWAY NETO LITROS  
VINHO DE TINTO

**SANTA TERESA**



## Cuando el contexto no importa. La insensata sanción a Cavani.

No somos expertos en ninguna rama del derecho, sólo intentamos tener un poco de sentido común y coherencia en nuestra vida. Por eso descubrimos con alegría una nota del portal Fútbol Uy, la cual hace referencia a una denuncia de un catedrático dinamarqués que defiende a Cavani. Y de paso argumenta una denuncia contra la organización de la liga inglesa.

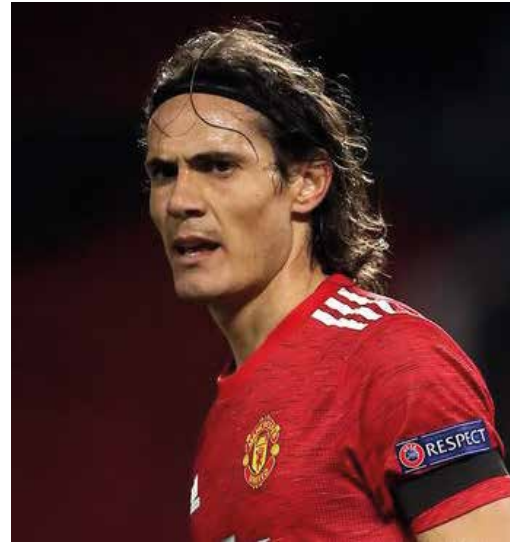
Es increíble que en pleno siglo XXI, ocurran estos atropellos faltos de toda lógica, sentido común y sensatez. A continuación la defensa a Cavani y la denuncia a la organización de la liga inglesa.

"Luego de que la Football Association (FA) inglesa abriera un expediente a Edinson Cavani por racismo en una publicación de Instagram, que horas después el futbolista borró y por la que se disculpó, surgieron críticas de todo tipo. La mayoría de ellas poniéndose del lado del uruguayo y entendiendo que el "gracias negrito" que dedicó a un amigo era afectuoso y no racista."

"Una de las voces que se alzó cruzó la línea de la opinión y optó por la denuncia ante 'Kick it Out', el lema que la propia FA convirtió en organización en 1997 para denunciar actos de discriminación. Pero la denuncia, para sorpresa de muchos, apunta al ente rector del fútbol inglés, al que acusa de "racismo cultural" y "etnocentrismo" por su accionar."

"Andreas Beck Holm, profesor de la Aarhus University, en Dinamarca, hizo pública la acusación en un sitio de seguidores del Manchester United de Escandinavia. Su argumentación, lejos de estar sesgada por el fanatismo de un hinchado cualquiera, se sostiene en sus conocimientos de filosofía, teoría política, cultura y sociedad, materias que enseña a nivel académico. Trabajó en distintas teorías del racismo y ha escrito varios artículos al respecto."

"Holm entiende perfectamente el significado del "gracias negrito" que utilizó el uruguayo, y destacó además que el futbolista borró la publicación de inmediato cuando se le advirtió la interpretación que podía dársele, justamente para que no se lo tildara de racista. "Mientras las palabras de Cavani no fueron racistas, la decisión de acusarlo sí lo es. Es un caso de racismo cultural que está conectado muy de cerca con el etnocentrismo", señaló."



"Cavani es un trabajador extranjero que está siendo castigado por su dominio insuficiente del inglés y por su igualmente limitada comprensión de las normas sociales británicas", sostiene, y lamenta que "se lo sanciona por no cumplir con esos códigos aunque se comunique en una lengua extranjera con un extranjero"

"Es un claro ejemplo de discriminación basada en la cultura de una persona, también llamado racismo cultural. La acusación llevada a cabo por la FA se basa en asunciones que son obviamente etnocentristas. La denuncia implícita indica que las normas culturales de Sudamérica son inferiores a las de Gran Bretaña y no deberían ser toleradas en absoluto", añade Holm.

"Si bien la horrenda historia colonial de Gran Bretaña claramente justifica un enfoque en evitar el racismo, esto de ninguna manera es una excusa para renovar el fanatismo y la opresión enmascarados como corrección política", agrega el académico danés, quien aclaró que su denuncia "no es ninguna broma" y que su informe es "extremadamente serio".

"El racismo es un tema importante. Es necesario hacer todo lo posible para deshacerse del racismo, pero no perseguir a futbolistas que obviamente no han demostrado racismo", asegura, y recuerda que el carácter global que tiene la Premier League debería dotar a la FA de una comprensión más amplia a la hora de comprender otros idiomas.

Conaprole

**NUEVO  
SABOR**



MÁS SABORES,  
MÁS DIVERSIÓN,  
MÁS **Biotop**





**MATA EL 99,9% DE VIRUS  
INCLUYENDO EL SARS-CoV-2  
(2019 Novel Coronavirus)\***

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

EN PLENA TEMPORADA, CONTÁS CON UN INSECTICIDA ESPECIAL PARA CADA MOMENTO Y BOLSILLO. OFRECEMOS EL PORTAFOLIO MÁS COMPLETO, A UN PRECIO MÁS CONVENIENTE

**CUIDAMOS  
TUS MOMENTOS**

