

Cambadu HOY



Año 21, Edición No. 261 - Setiembre 2021 / www.cambadu.com.uy

Soluciones ante nuevas exigencias

Disfrutá
un
gran
sabor



A un gran precio
AHORA:

\$ 20

*PRECIO SUGERIDO

— 250 ml —



*PRECIO SUGERIDO. PRECIO FINAL SUJETO A DECISIÓN DEL COMERCIANTE.
COCA-COLA SIN AZÚCAR, BEBIDA SIN ALCOHOL DIETÉTICA GASIFICADA DE EXTRACTOS VEGETALES.
COCA-COLA ES MARCA REGISTRADA DE THE COCA-COLA COMPANY.

Cambadu conviene y las razones son muchas

Quienes tienen un cierto conocimiento de lo que es Cambadu habrán descubierto que somos más que una gremial empresarial, y que somos mucho más que una gran empresa de servicios. Somos una organización que existe para apoyar al sector minorista desde diversos lugares, prestando variadas funciones.

Cambadu nació hace cerca de 130 años para desempeñar una función político gremial, la cual se ha visto ininterrumpida hasta el día de hoy. De hecho, la función gremial de Cambadu debe haber alcanzado su máximo histórico de actividad en los difíciles días de marzo del año 2020, cuando el Covid-19 arribó.

La realidad nos demandó grandes esfuerzos para apoyar a un sector gastronómico fuertemente afectado (y aún hoy nos demanda gran esfuerzo), y a esta altura son incontables las reuniones mantenidas con el Gobierno Nacional y el Gobierno Departamental. Reuniones que solo fueron posibles de realizar gracias a un trabajo en equipo comprometido, en el que participaron Directivos y personal técnico de Cambadu.

Pero más allá del hecho puntual de la pandemia, quiero resaltar que tradicionalmente el socio de Cambadu no ha estado solo ni desamparado, lo defiende una organización que está a su servicio. Cambadu defiende a los asociados de amenazas y perjuicios que en ocasiones ocurren, a través de vías de comunicación directa con autoridades de los organismos nacionales, organismos municipales y hasta empresas proveedoras.

Tradicionalmente presentamos lucha en los ámbitos del Estado dónde se afecta el ambiente de los negocios minoristas, y en muchos casos se ha logrado detener iniciativas perjudiciales, o por lo menos disminuir el impacto respecto a lo que las mismas podrían haber sido.

Dicho todo esto, hay que destacar que a su vez prestamos una segunda gran función, somos una gran organización que ofrece servicios para empresarios minoristas. Somos la empresa más grande y completa de nuestro país en lo que se refiere a soluciones para comercios minoristas.

Es así que nuestra masa social dispone de una amplia variedad de servicios, dentro de los cuales se destacan los servicios Contables, la liquidación de Impuestos y Tributos, la liquidación de Sueldos, los servicios de Gestoría, los servicios Jurídicos, los asesoramientos de Profesionales de variadas áreas, y los servicios de Desarrollo Empresarial.

Así intentamos que los empresarios minoristas encuentren todas las soluciones que requiere su operativa en un solo lugar. Entendemos que el empresario debe concentrar su esfuerzo en hacer crecer el negocio, delegando en Cambadu todo lo que lo distraiga de su foco principal.

Un mundo de soluciones como solo Cambadu puede ofrecer, es lo que permite a los comercios minoristas delegar con la tranquilidad que todo se resolverá de la mejor manera posible.





Para finalizar, quiero compartir lo que es el objetivo principal del presente editorial, destacar una actividad que no puede pasar desapercibida dentro de la función gremial. Y es el hecho de buscar, gestionar y entregar negocios a la masa social.

Práctica ancestral de la institución, pasando por acuerdos con proveedores de productos, equipos o servicios, hasta aspectos mucho más modernos vinculados generalmente a la tecnología.

¿Quién no recuerda el convenio con Scanttech para poder cobrar los pagos realizados con la tarjeta Mides? Lo que representó millones de pesos al mes, que durante años exclusivamente se canalizaban a través de negocios de cercanía.

¿Quién no recuerda la Canasta del BPS? Millones de pesos que una vez al año entregaba el BPS a determinados jubilados en forma de bonos; los que solo se canalizaban en negocios de cercanía, y que durante años se realizó gracias a la gestión administrativa de Cambadu.

Más cerca en el tiempo, en pleno caos de la pandemia tenemos el gran esfuerzo realizado por Cambadu para implementar las canastas del Mides entregadas a través del desarrollo TuApp de Antel. Otro colosal desafío que Cambadu implementó en solo días.

Y en la presente edición van a encontrar dos notas con lo realizado con Mercado Pago para el sector autoservicios, y con lo que se realizará para el sector gastronómico.

Enumero solo algunas muestras de los negocios que la institución logra y gestiona para la masa social, los que tal vez pasan desapercibidos y no se les dan el valor que merecen, pero que hoy quiero rescatar y hacer visibles. Y así, sin miedo a equivocarme poder decir que por variadas razones: ser socio de Cambadu conviene.



Antonio Ameijenda
Presidente de CAMBADU



**SI SOS SOCIO FONASA
Y TU CEDULA TERMINA EN 9,
EN SETIEMBRE PODES
ASOCIARTE A LA ESPAÑOLA.
EL TRAMITE ES SIMPLE
Y NO TIENE COSTO.**

cobertura total de asistencia médica



Además, si contratás ESPAÑOLA MOVIL, tenés



**UN AÑO
GRATIS!**

DE LA EMERGENCIA MOVIL MAS MODERNA DEL PAIS.



1920-1234

www.asociate.com

*promoción válida para pago con tarjeta de crédito



Página 3. Editorial
Cambadu conviene y las razones son muchas

Página 12
Noticias administrativas

Página 22.
Nota de Socio con Historia.

Página 28.
Empresa. Alur promueve la reactivación

Página 40.
Empresa Softys, dedicada al cuidado

Página 46.
La última

Autoridades

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

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

Revista Cambadu HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

ATLANTICOSUR
EDITORIAL

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

Seguinos en:

Web: www.cambadu.com.uy



CAMBADU HOY
Año 21 – Número 261 – Setiembre 2021
Editor: Enrique Haladjian
Gerente comercial: José Silveti
Impresión: Gráfica Mosca

El editor no se hace responsable de las opiniones vertidas por entrevistados o colaboradores.
Los artículos periodísticos son producidos por la redacción de la revista.
El contenido publicitario es responsabilidad de los anunciantes.
Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial sin el consentimiento de los editores.



Ahora lo mejor más cerca

**IDENTIFÍCATTE COMO
SOCIO CAMBADU
Y OBTENÉ TU BENEFICIO**

La más amplia oferta de frutas y verduras para tu comercio ahora más cerca. Por calidad, precio y cercanía Mercado Arenas de Carrasco es tu proveeduría ideal, por variedad de productores y a precio mayorista.



Comprobalo de lunes a sábados de 04 a 12 hs,
ahí nomás cerquita del Aeropuerto de Carrasco
Av. Wilson F. Aldunate (ex Camino Carrasco) y Sol. Consultas : **096 801 086**

Cursos de capacitación para cumplir con nueva exigencia de Regulación Alimentaria



**YO TE
RECOMIENDO
EL**
Plan
INTELIGENTE

Pagá menos

Accedé a la energía eléctrica al precio más económico por 20 horas al día de lunes a viernes y todo el día los fines de semana y feriados.

Probá el simulador en
ute.com.uy



Desde el pasado mes de julio, el Servicio de Regulación Alimentaria de la Intendencia de Montevideo incluyó una nueva exigencia para otorgar la habilitación. Dentro de los documentos que se deben presentar para el trámite de habilitación, se debe incluir un plan de capacitación del personal, siendo un requisito para todos los comercios vinculados a la alimentación.

Por tanto, ya sea que se tramite la habilitación para comercios gastronómicos o para comercios autoservicistas, existe un nuevo requisito que cumplir en dos momentos: a la hora de presentar la documentación habilitante incluyendo el Plan de Capacitación, y a la hora de recibir inspecciones demostrando que el personal cumplió con la capacitación prometida en dicho plan presentado al momento de iniciar el trámite de habilitación.

Ante esta situación compleja para la masa social, dadas las dificultades que implica superar esta exigencia, desde Cambadu hemos trabajado para ofrecer la mejor solución posible a nuestros socios. Desde fines de septiembre dictaremos cursos de Manipulación de Alimentos para que la masa social pueda brindar a su personal una capacitación supervisada por Cambadu, al precio más bajo posible.

Entendemos que nuestros socios no tienen que conocer técnicos que tal vez puedan ser buenos docentes, y también consideramos que en momentos económicos complejos es imposible contratar capacitaciones de forma individual por el elevado costo de los honorarios docentes.

A su vez, desde Cambadu somos conscientes de las dificultades que implica capacitar al personal, y hemos observado todos los inconvenientes que implica capacitar durante el horario de trabajo, y los otros tipos de inconvenientes que implica capacitar personal fuera del horario de trabajo. Tenemos vasta experiencia en la capacitación, con más de 2.000 cursos dictados, y más de 20.000 personas capacitadas; en todas las circunstancias posibles. Ya sea capacitando en el Parque de Cambadu, en el Edificio Central, en los propios comercios y en centros del interior.

Por esta razón hemos diseñado un curso que persigue dos objetivos, educar a las personas que trabajan en el sector alimentario, y dar la solución más eficiente posible a los empresarios socios de Cambadu. Es así que iniciaremos la capacitación con las siguientes características.

Detalle:

- **Inicio de cursos 28 y 30 de septiembre**
- **Carga horaria: 9 horas**
- **Modalidad: 6 clases de 1 hora y media de duración.**
- **Opciones de días y horarios: jueves a las 11:00 horas o martes a las 17:00 horas.**
- **Modalidad de dictado: online a través de la plataforma Zoom.**
- **Precios IVA incluido por participantes:**

	Cantidad de alumnos				
	1	2-4	5-7	8-10	Más de 10
No socios	3000	2700	2400	2100	1800
Socios	1500	1350	1200	1050	900

Quienes estén interesados en inscribir al personal pueden comunicarse al mail cursos@cambadu.com.uy



(HAM) BURGUESES


✦ GRANDES ✦ SABROSAS ✦ GOURMET




HAMBURGUESA
PREMIUM

XL



 [schneckuy](#)

 [SchneckUY](#)

www.schneck.com.uy



Índices económicos

	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20
UR - Unidad Reajutable	1264.25	1283.07	1287.86	1289.8	1291.44
UI - Unidad Indexada	4.6633	4.7113	4.741	4.7688	4.7688
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	4519	4519	4519	4519	4519
SMN - Salario Mínimo Nacional	16300	16300	16300	16300	16300
Cuota Mutual	1304	1304	1304	1304	1304
IMS - Índice Medio de Salarios	352.3	352.83	353.28	353.37	353.42
IMS - Variacion mensual	0.37%	0.15%	0.13%	0.03%	0.01%
IPC - Índice de Precios al Consumo	219.24	220.64	221.92	222.55	222.13
IPC - Variacion mensual	0.57	0.64	0.58	0.28	-0.19
IPM-IPPN	232.73	234.67	234.95	231.07	231.98
IPM Variacion mensual-IPPN	-0.93%	0.83%	0.12%	-1.65%	0.39%

Vencimientos

B.P.S. 13/09/2021

IVA MINIMO

CAMBADU 15/09/2021

RED DE COBRANZA 20/09/2021

IVA, IRAE Y PATRIMONIO

CAMBADU 22/09/2021

RED DE COBRANZA 27/09/2021

IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 23/09/2021

RED DE COBRANZA 27/09/2021

IVA SERVICIOS PERSONALES

CAMBADU 23/09/2021

RED DE COBRANZA 27/09/2021

PATRIMONIO PERSONAS FISICAS

CAMBADU 17/09/2021

RED DE COBRANZA 21/09/2021

Asamblea General Ordinaria

De acuerdo al Estatuto Social la misma se celebrará el día 06 de octubre de 2021, a las 20:00 horas, en la Casona del Parque Iberoamericano, Cr. Enrique Iglesias, sito en Luis A. de Herrera 4196, con el siguiente Orden del Día:

- 1) Lectura del acta de la Asamblea General Ordinarias anterior
- 2) Memoria Anual correspondiente al período 01/07/2020 al 30/06/2021
- 3) Informe de la Comisión Fiscal
- 4) Balance Anual correspondiente al período 01/07/2020 al 30/06/2021
- 5) Informe sobre ajuste de Cuotas Sociales
- 6) Fijación de fecha para el Acto Eleccionario por el ejercicio 2021 – 2023
- 7) Información gremial
- 8) Asuntos varios

Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21
1291.77	1291.96	1336.92	1338.34	1339.73	1346.86	1337	1354.54
4.7792	4.8404	4.8875	4.9192	4.9448	4.9678	4.9995	5.0267
4870	4870	4870	4870	4870	4870	4870	4870
17930	17930	17930	17930	17930	17930	17930	17930
1434	1434	1434	1434	1434	1434	1434	1434
385.72	366.11	366.49	368.44	365.76	368.08		
3.48%	0.11%	0.10%	0.53%	-0.73%	0.63%		
225.69	227.55	228.95	230.1	231.15	232.69	233.9	
1.6	0.82	0.62	0.5	0.46	0.67	0.52	
234.56	240.82	248.7	250.84	255.94	266.1	268.08	
1.11%	2.67%	3.27%	0.86%	2.03%	3.97%	0.74%	

Ahora también Mercado Pago para comercios gastronómicos a través de Cambadu



Hemos gestionado la implementación del medio de cobro Mercado Pago con beneficios exclusivos para nuestros socios gastronómicos.

De esta forma llevamos a los empresarios gastronómicos un conjunto de beneficios muy convenientes, ya que además de las ventajas propias del medio de pago, el acuerdo alcanzado suma ventajas exclusivas.

Beneficios propios de Mercado Pago:

- menores aranceles de tarjetas de crédito, y
- cobro inmediato de las ventas,

Beneficios Adicionales para socios de Cambadu:

- Promoción exclusiva de 20% de descuento a los clientes, a cargo de Mercado Pago. El beneficio para el cliente es un 20% de descuento en la primera compra de cada mes, con un tope de \$ 150; y la vigencia es entre los meses de octubre y diciembre de 2021.

- Mercado Libre y Mercado Pago tienen en Uruguay 1200 funcionarios, a los cuales les otorga

un 70% de descuento (con tope mensual de \$ 4.200) para el consumo en comercios gastronómicos. Este beneficio es mensual, otorgado por Mercado Pago a sus colaboradores, y el comercio recibe el 100% de la venta dado que tampoco aplica arancel de medios de pago.

Plazo para adherirse:

Los comercios gastronómicos que deseen sumarse a la lista de socios de Cambadu que se beneficiarán del acuerdo, tienen tiempo de hacerlo hasta el viernes 17 de setiembre.

A tales efectos deben enviar un email a cambadu@cambadu.com.uy, desde dónde se los guiará para el alta.

Importante para quienes ya operan con Mercado Pago:

Igual deben comunicarse para incorporarse a la lista, ya que la gestión de los beneficios exclusivos es centralizada desde Cambadu.

Una oportunidad para todos, Plan Nacional de Educación de Trabajo

El Plan Nacional de Educación de Trabajo (PNET) es una gran oportunidad para los jóvenes en situación más vulnerable que no trabajan ni estudian.

En los CECAP (Centros de Capacitación y Producción) dependientes de la Dirección de Educación del MEC (Ministerio de Educación y Cultura) se los prepara durante dos años para que adquieran las actitudes básicas para insertarse en el mundo del trabajo y culminar sus estudios básicos. Por medio de talleres que complementan la técnica del oficio con las disposiciones necesarias para obtener un empleo, los jóvenes fortalecen su autoestima y ven abierto un horizonte para desarrollar su proyecto de vida a través de su inserción laboral.

A finalizar su capacitación en los CECAP, tienen la oportunidad de realizar pasantías en diferentes empresas o iniciarse en la experiencia de la Educación Dual que realiza la alternancia de su formación 30% en el Cecap y 70% en la Empresa.

Ambas posibilidades tienen el respaldo y la garantía del MEC, del MTSS y de INEFOP con el correspondiente marco legal (Leyes 17.230;17.896;19.133 y 19.689) para que la experiencia sea fructífera para ambas partes.

Si bien hay subsidios que motivan, el principal beneficio para el empresario es la posibilidad de recibir a un joven con una preparación básica y formarlo según los requerimientos de la empresa. Los resultados que se logran, son de pertenencia e identidad con la Empresa Formadora, con la posibilidad de contratarlo al final del proceso que dura entre 3 y 18 meses según los casos.

En la Educación Dual, todo el programa formativo se prepara de común acuerdo entre la empresa formadora y la entidad capacitadora (CECAP). Con el sentido primordial de la cooperación, esta experiencia se convierte en una herramienta formidable para el crecimiento del joven y para los resultados de la empresa.

Para obtener información ampliatoria que habilite la participación en este Plan quedan a disposición los datos y números telefónicos de los responsables:

Directora: Mariana Penadés - 099218637
Coordinador y Asistente Técnico:

Marcelo di Lorenzo - 099125174
Coordinadora Educadora:
Irene Luaces -094115205

Préstamos SIGA

Se informa que los préstamos SIGA estarán vigentes hasta el 30 de septiembre y por montos que van desde los \$300.000 hasta \$1.000.000.

Condiciones:

- Monotributo: Pueden solicitar hasta \$300.000
- Literal E: Pueden solicitar \$300.000 o más, dependiendo de la evaluación que se haga de la situación del contribuyente.
- Contribuyente IVA Régimen General e IVA Servicios Personales: en este caso se realiza evaluación del contribuyente y puede llegar hasta \$1.000.000.

Requisitos:

- No encontrarse en Clearing
- La clasificación en BCU no deberá ser superior a 2ª.

En todos los casos se solicitará:

- Certificado de BPS y DGI al día (no requiere certificado de contador en ningún caso).
- A los contribuyentes de IVA Régimen General e IVA Servicios se les solicita la última declaración jurada a DGI.

Tasa de interés:

- 4% anual en UI
- 15% anual en Pesos
- Préstamos superiores a \$150.000 se hacen solo en UI

Como tramitarlo:

Enviar mail a graciela.fernandez@republicamicrofinanzas.com.uy con los datos del contribuyente y un teléfono de contacto, será derivado a un asesor que visitará al contribuyente en su domicilio para explicarle todo y analizar las condiciones más favorables para el contribuyente según el caso.

reponGo

#TuComercioConTodo

¿QUÉ MARCAS NO TE VISITAN?

ReponGo es una plataforma gratuita que vincula tu Comercio con Marcas, Fábricas e Importadoras para simplificar tu proceso de reposición.

Además, te da acceso total a ofertas y promociones, descuentos por volúmen y entregas sin costo.

Beneficios

- ▶ Todas las Marcas en un solo lugar.
- ▶ Precios de venta sugeridos al público.
- ▶ Sin mínimo de compra por marca.
- ▶ Atención 24hrs.
- ▶ Precios mayorista y descuentos x volúmen
- ▶ Centraliza tus pagos a proveedores.
- ▶ Acceso a financiamiento.
- ▶ Entregas sin costo.
- ▶ Múltiples formas de pago.

¡SUMATE!
Para acceder a
nuestras listas de
precios.

Conocé algunas de nuestras Marcas



+ de 600 Comercios. ¡Sólo faltás vos!

www.repongo.com.uy



096438483



repongo.uy



repongo

Se reanuda el relevamiento de precios

El Instituto Nacional de Estadísticas anuncia a través de una comunicación de fecha 13 de agosto de 2021 que reiniciará el relevamiento de precios en forma presencial, en la encuesta a establecimientos de venta directa al consumidor para el Índice de Precios al Consumo (IPC) que elabora el INE.

La modalidad presencial se restablecerá a partir del 1º de septiembre y se mantendrá mientras permanezcan vigentes las disposiciones de la autoridad competente.

El operativo se llevará adelante atendiendo todas las disposiciones sanitarias de las autoridades nacionales y se han tomado los recaudos necesarios para el cuidado de la salud, tanto del personal del instituto como el de los establecimientos, durante el desarrollo de la entrevista.

Los funcionarios llegarán a su local portando los elementos recomendados para la prevención, tales como tapabocas y máscara protectora transparente (cubriendo nariz y

boca) y alcohol en gel (para la aplicación en manos al comienzo de la entrevista y cada vez que sea necesario).

Se aconseja evitar la permanencia en los establecimientos por períodos mayores a los 15 minutos. Por tal motivo se solicita su colaboración a fin de evitar que el relevamiento se extienda del tiempo mencionado.

Se recuerda que la información brindada es de carácter secreto y será utilizada únicamente con fines estadísticos. Su carácter secreto está garantizado por la Ley 16.616 del 20 de octubre de 1994. La ley establece también la obligatoriedad de las personas a brindar la información a los organismos integrantes del Sistema Estadístico Nacional (Art. 14, 17, 23 y 24), del cual el INE es el Rector.

Por consultas podrá contactarse con la Sección Precios de la División de Estadísticas Económicas del INE a los teléfonos 2903 2878 y 79.

Agenda del Consejo Directivo

19/07/21 – Se firma el convenio del Programa Plan ABC entre la Intendencia de Montevideo y CAMBADU.

19/07/21 – Se participa de reunión del Consejo Superior Tripartito.

19/07/21 – Reunión de trabajo de Mesa y Sub Mesa

19/07/21 – Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

20/07/21 – Se concurre a reunión con el secretario de Presidencia, Dr. Alvaro Delgado, asunto: reactivación en el Sector Gastronómico.

23/07/21 – Se concurre a reunión con el subsecretario del M.T.S.S., Mario Arizti, asunto: reactivación del Sector Gastronómico.

29/07/21 – Se participa vía Zoom de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 12.

29/07/21 – Se concurre a reunión con presidente de Antel y gerentes de la Empresa, asunto: presentación de propuesta comercial.

03/08/21 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 20.

04/08/21 – Se concurre a reunión con representantes de la empresa Geocom, asunto: propuesta de conciliador de desarrollo de tarjeta de crédito.

05/08/21 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 11.

05/08/21 – Ante invitación del Mercado Central, se concurre a la inauguración del nuevo Mercado Central (Centro Cultural Mercado de la Abundancia).

06/08/21 – Se participa de Mesa de Diálogo y Trabajo vía Zoom, con la Intendencia de Montevideo, representantes de AHRU y del Colectivo Gastronómico, asunto: problemática en el sector gastronómico por COVID-19.

09/08/21 – Se recibe a la directora del Plan Nacional de Educación y Trabajo del M.E.C., Psic. Mariana Penadés y Grupo de Trabajo, asunto: presentación de Plan.

09/08/21 – Ante invitación de la Intendencia de Montevideo, se concurre a la Conferencia de Prensa de la presentación de síntesis de trabajo en conjunto armado del protocolo unificado, en el marco de los cambios de la situación sanitaria COVID-19 en Montevideo.

10/08/21 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 11.



LIBRES DE GLUTEN



LAS MÁS GRANDES DEL IMPERIO



LANZAMIENTO

NUEVOS SABORES ANGUS



Cambadu suma el QR de Mercado Pago a sus comercios autoservicistas.

Gracias a un acuerdo entre Cambadu y Mercado Pago, más de 75 supermercados y autoservicios ya sumaron esta iniciativa y paulatinamente se irán sumando más.

Los pagos con QR son un método simple, rápido y seguro de pagar de forma electrónica que cada vez gana más terreno en la población y ya lo utilizan más de 7000 comercios en el país. Especialmente durante la pandemia, este método que no implica ningún tipo de contacto entre cliente y cajero, creció en cantidad de usuarios y comercios que lo aceptan.

“Para Mercado Pago es un acuerdo muy importante, porque implica estar cada vez más presentes en la vida diaria de nuestros usuarios. Poder ingresar a una red tan grande y extensa de comercios como la de Cambadu es un avance muy grande para nuestro sistema de pagos y para la digitalización de este segmento de comercios pequeños y medianos” dijo Patricia Blanco, directora de Mercado Pago Uruguay.

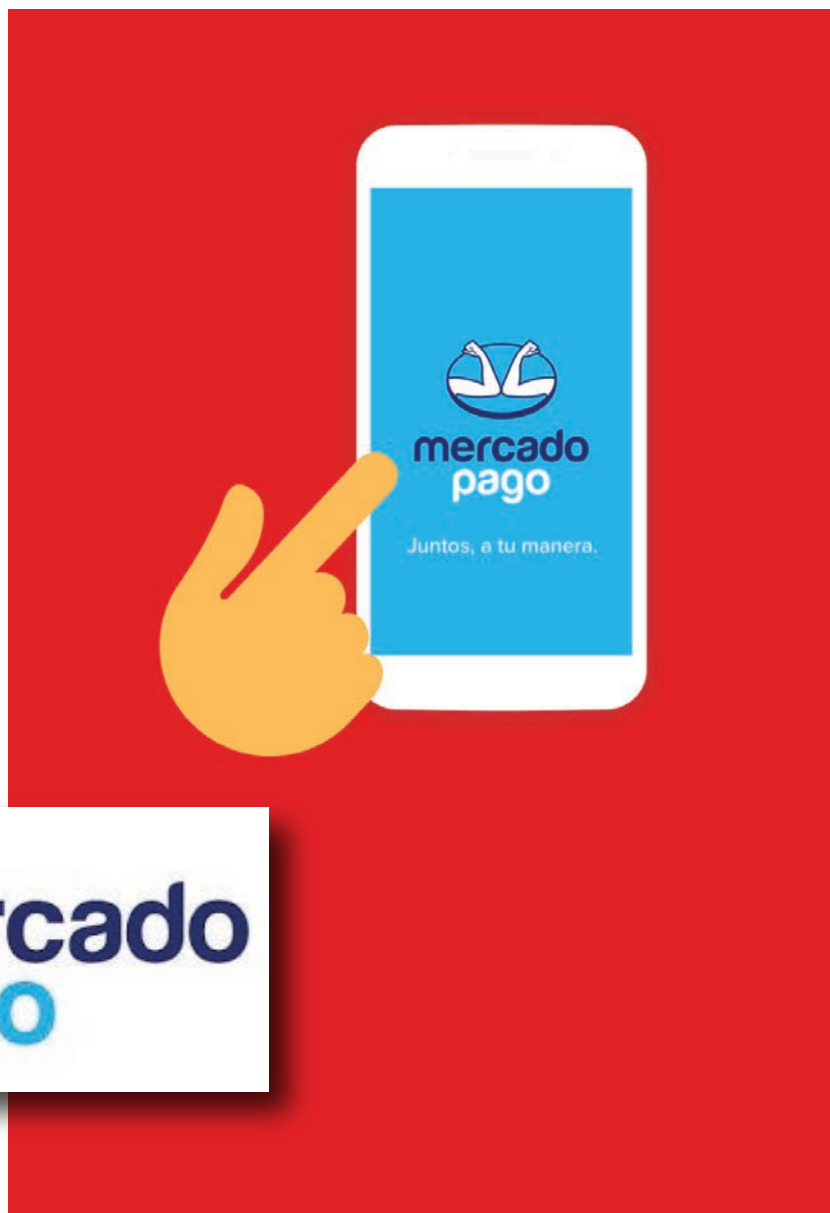
Beneficios para los socios

Además de los beneficios propios del medio de pago:

1. menores aranceles.
2. cobro inmediato de las ventas.
3. posibilidad de venta en cuotas (sin recargo al cliente y sin costos para el comercio), En el acuerdo alcanzado se incluyen dos aspectos adicionales:
4. una promoción exclusiva de 20% de descuento a los clientes, a cargo de Mercado Pago. El beneficio para el cliente es un 20% de descuento en la primera compra de cada mes, con un tope de \$ 150.
5. una interesante oportunidad de negocio producto

que Mercado Libre y Mercado Pago tienen en Uruguay 1200 funcionarios, a los cuales les otorga un 70% de descuento (con tope mensual de \$ 4200) para la compra de alimentos.

Este beneficio es mensual, y no implica ningún costo para los comercios, dicho descuento lo otorga Mercado Pago a sus colaboradores, y el comercio recibe el 100% de la venta dado que tampoco aplica arancel de medios de pago (se trata de dinero en cuenta del comprador).



¡Para cada momento!



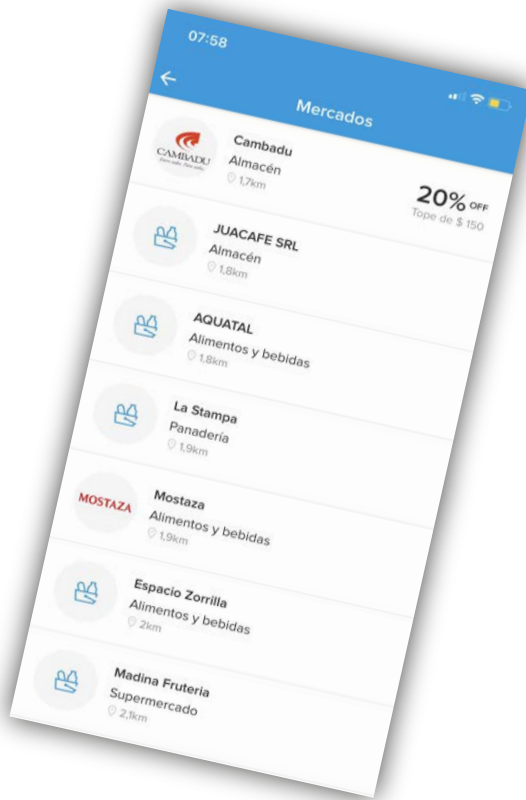
Plazos:

La promoción mencionada en el punto 4 estará vigente hasta el mes de diciembre inclusive, por lo que está abierta una tercer tanda de inscripción hasta el viernes 17 de setiembre.

Los interesados en sumarse deben enviar un email a cambadu@cambadu.com.uy.

Para pagar usando un código QR desde el celular hay que seguir 4 pasos:

1. Entrás a la app de Mercado Pago.
2. Escaneás el código QR que te muestra el cajero.
3. Pagás con el medio de pago que quieras: podés seleccionar el pago con tarjeta de débito, tarjeta de crédito o prepaga, o dinero en tu cuenta de Mercado Pago.
4. Le avisás que pagaste, ¡y listo!



CONTROL'S

¡Prueba nuestros productos de limpieza!
Acceda a nuestro catálogo en
www.controls.com.uy



INICIÁ UN
PEQUEÑO
CAMBIO



Ades

PROTEÍNA VEGETAL
FUENTE DE CALCIO
SIN LACTOSA*



Un pionero de los grupos de compra

Nacido profesionalmente en la administración de Recursos Humanos de la industria automotriz, y con un pasaje por un almacén de familiares, Jorge Vernassa, está cumpliendo 38 años en el sector



Para conocer los pormenores de su vida y experiencia nos reunimos en su actual local Super Chance de Magariños Cervantes, donde nos contó que su primer contacto con el rubro lo tuvo de muy chico en el almacén de unos tíos, donde sábados y domingos recalaba a dar una mano y hacerse de unos pesos.

Pero el mostrador no estaba en la primera opción de vida de Jorge y desde muy joven se dedico a trabajar en una armadora de autos, que por aquellos tiempos tenía 1.200 trabajadores y donde llegó a la sub jefatura de personal.

“A principios de los 80 la industria se vio afectada y pasamos de 1.200 a 106 trabajadores, la actividad se redujo al mínimo y no nos daba para parar la olla. Pensamos incluso irnos del país, pero los tíos con los que había trabajado me dicen que si me animaba me ayudan a instalar un almacén.”

Con 25 años de edad, 2 hijos y fuera de lo que consideraba, hasta ese momento su profesión, comienza un camino que pretendió ser temporal por el sacrificio que el mostrador genera, pero que finalmente se convirtió en su medio de vida y sustento de su familia desde hace 38 años. “Mi intención era volver a lo mío en un par de años, pero la vida nos jugó a que siguiéramos en el comercio.”

“El primer almacén que abrí estaba ubicado en Yaro 1233 y Constituyente, era un pequeño salón de 40 metros y allí estuvimos por 9 años, pero al principio nos costo mucho arrancar, especialmente porque teníamos una competencia desleal e ilegal enfrente, pero pudimos revertirlo”, recuerda.

“Algo teníamos que hacer para no perder clientes y lo primero fue correr el mostrador un metro para atrás”

Aquel pequeño local, de estructura tradicional con mostrador, le quitaba espacio para que los clientes esperan dentro y si quedaban fuera haciendo fila se iban. “Algo teníamos que hacer para no perder clientes y lo primero fue correr el mostrador un metro para atrás y eso permitía tener al menos 3 clientes más, que para mi eso era un montón”, nos cuenta entre risas.

Pero al poco tiempo volvió a pasar lo mismo y había que buscar una solución definitiva, así fue que por el año 86 dieron el paso al autoservicio, una decisión pionera, donde incluso no había mucha información o ideas para copiar ya que la conversión masiva del sector fue en la década de los 90.

En el 92 empieza una nueva etapa, en local de 100 metros cuadrados en la esquina de Constituyente y Frugoni a 80 metros del original. Este local ya nace en formato de autoservicio, pero desde finales de los 80 integraban un grupo de compra. "El grupo en ese momento lo había armado un español que trabajaba en ALADI. Estaba integrado por unos cuantos almacenes más bien chicas. El grupo se llamaba Qualitat y de ahí se fueron desprendiendo luego varios grupos, a partir de los que iban creciendo, que tenían más posibilidades y conocimiento. Los grupos son algo muy dinámico y al día de hoy se sigue dando".

El trabajo mancomunado con otros comercios y con los mismos intereses fue lo que les permitió crecer, aún en momentos de alta inflación, donde las ventas no permitían una adecuada reposición, la compra de volúmenes y la definición de los artículos adecuados fueron permitiendo un equilibrio y el fortalecimiento ante la inflación.

"Tuvimos que aprender muchas cosas, pero eso nos permitió el crecimiento, hasta que en determinado momento nos acercamos a grupo Mega, más conocido como Piera S.A., del que fui socio fundador, pero que estaba compuesto por comercio de mayor porte que nosotros". Recuerda Jorge de esos tiempos de grupo Mega la etapa de supermercado El Cine, instalado donde era la sala del cine Cerrense, en Carlos María Ramírez y Grecia. Un local que por su distribución era un contrasentido como supermercado, pero que era una locura lo que vendía.

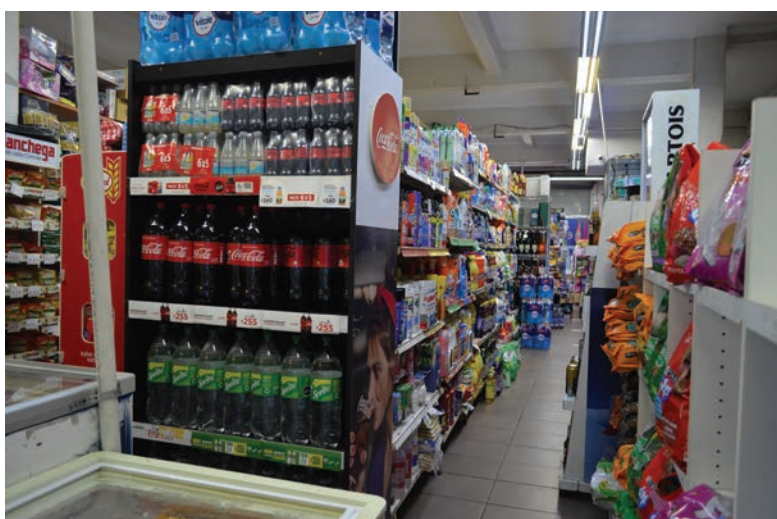
Mega fue un grupo de gran importancia comercial, que en su momento estaba prácticamente a la par de grupo Impacto, el germen de donde surgió luego Multiahorro.

"Cuanto más monolítico es el grupo más fortalezas tiene"

"Era un grupo donde los grandes hacían el esfuerzo para que los más chicos crecieran y estuvieran al mismo nivel. Hoy eso no sucede y al contrario los socios se van de los grupos cuando

crecen, en vez de traccionar para lograr el crecimiento colectivo. Cuanto más monolítico es el grupo más fortalezas tiene", destaca como cambio importante.

A finales de los 90 se comienza a gestar un nuevo movimiento a nivel de grupos. "En el año 99 en Buenos Aires nos reunimos dos integrantes de Mega, Miguel Pino y yo, con Álvaro y Ramón de grupo Dia a Día, donde empezó a germinar la fusión de los dos grupos".



NUEVA LÍNEA
DE LIMPIADORES LÍQUIDOS

Sapolio®

LIMPIEZA EFICIENTE DECISIÓN INTELIGENTE



CON FÓRMULA ANTIBACTERIAL

Efectivo contra el virus del COVID19



En el 2000 se da un quiebre en la actividad que lo obliga a volver a empezar de cero y sin el soporte de un grupo de compra. "Estaba acostumbrado a estar sobre una avenida, pero decidí algo más tranquilo, en medio de un barrio. Surgió la posibilidad de este local sobre Magariños Cervantes, que era un depósito y luego de un montón de coincidencias a nuestro favor, en agosto de 2000 arrancamos."

En pocos meses logra pagar la inversión y comienza a trabajar con mayor tranquilidad, pero la crisis del 2002 estaba a la vuelta de la esquina y depararía otro sacudón que había que superar. "A mi particularmente la crisis me agarra de viaje, estaba en Bogotá en ese momento, mi familia estaba acá y nadie sabía que iba a pasar. Volví a Montevideo sin gastar un peso por las dudas", recuerda ahora entre risas.

"El problema más grande era que estaba cortada la cadena de pagos y no había precio de productos. Los proveedores te querían cobrar lo viejo y vender al contado. Tomamos la decisión de negociar con los proveedores que se fueran cobrando los cheques a medida que el banco liberaba los fondos, porque no se podía pagar con la caja diaria las cuentas viejas, porque te quedabas sin capital para reponer."

Finalmente pudieron ir solucionando la situación, pero aclara Jorge que "fue gracias a que siempre habíamos mantenido un buen crédito en toda nuestra vida comercial".

"Los grupos devuelven a sus asociados créditos equivalentes al valor de afiliación. Aquí no hemos podido llegar a algo parecido"

En 2004 ya con otra perspectiva y gracias a la vinculación con empresas amigas se integra al grupo Maxicompras, al que sigue perteneciendo hoy. "Cuando comenzamos éramos 5 o 6, tuvimos buenos y malos tiempos, y ahora estamos abocados a la incorporación de más colegas. En el sector tenemos problema en generar grupos numerosos que permitan tener un poder de negociación diferente. En otros países, Colombia por ejemplo, la forma de trabajar es otra, han logrado tener los mismos descuentos que las grandes superficies y los grupos devuelven a sus asociados créditos equivalentes al valor de afiliación, y de acuerdo a como gestionen su crédito va creciendo. Aquí no hemos podido llegar a algo parecido", sentencia.

Consultado sobre su perspectiva de futuro, confiesa que la jubilación es algo que ronda siempre en su cabeza, pero que a excepción de su hija María Eugenia y su hijo Ernesto, los otros dos varones (Sebastián y Diego) están en sus actividades, a pesar de que Sebastián en otro momento fue parte de la empresa, pero hoy tiene su propio comercio en el interior.

De todas formas está convencido que la actividad comercial quedará en la familia y seguirá con las nuevas generaciones. Aclara que la jubilación está en su horizonte pero no el retiro de la actividad comercial, quiere descansar pero sabe que tiene facilidad e intuición para armar proyectos, "soy una persona de ideas, de armarlas y dejarlas marchando, después me voy y que lo siga otro, necesito un brazo ejecutor. Yo pongo las ideas, necesito manos", afirma al tiempo que nos dice convencido que la próxima generación seguirá escribiendo historias.



COMPROMETIDOS CON TU CUIDADO

Este último año, de difícil contexto y crisis a muchos niveles nos ha demostrado quiénes, y de qué forma, son aquellos con los que realmente podemos contar.

Queremos que la vuelta a las celebraciones la sigamos haciendo juntos con el mayor cuidado que Elite Professional te puede brindar a vos y a tu negocio.

En Elite Professional contamos con la línea de productos Multiflex, que combinan la calidad indiscutible de nuestros sanitizantes de mano en su versión jabón espuma y alcohol en spray con el mayor y mejor rendimiento, que hacen posible que se tomen todas las medidas de seguridad y prevención necesarias, en términos de higiene.

Ahora que recuperamos la tan anhelada normalidad, cuidarla está en nuestras manos y las de nuestros clientes: tengámoslas limpias.

Conocé los productos que te recomendamos para un retorno seguro.



JABONES

- Rendimiento: 1 pouch rinde **hasta 2500 usos** (aproximadamente 10 litros, líquido o en gel)
- Cada pouch tienen su fecha de vencimiento al dorso (como solicita el MSP) para comprobar el estado del producto
- El formato pouch **evita el relleno constante del dispensador**, solamente se debe cambiar el pouch una vez que se haya consumido en su totalidad

TOALLAS Y DISPENSADOR

La toalla IP399 está creada para auto corte a los 25 cm, permitiendo que con solo 2 toallas sea suficiente para el correcto secado de manos, **evitando el consumo excesivo de papel**

El dispensador automático non touch es altamente recomendable ya que **evita tener que tocar el dispensador para acceder a la toalla**, previniendo la contaminación cruzada



ESCANEA EL CÓDIGO QR PARA CONOCER MÁS SOBRE NUESTROS PRODUCTOS

ALUR promueve la reactivación comercial



Así define los objetivos de Alcoholes del Uruguay - ALUR - su Gerente Comercial y Distribución, MBA Ingeniero Químico Pablo Cabán, en entrevista exclusiva para Cambadu HOY.

La empresa integrante de Grupo ANCAP dedicada a la producción de una diversidad de productos, entre ellos el azúcar Bella Unión y los alcoholes ANCAP, está comprometida con la reactivación del sector representado por Cambadu, a través de acciones comerciales que ayuden al comercio minorista y gastronómico, particularmente impactado por la pandemia.

Este apoyo se refleja en ofertas y combos, participación en promociones y mailings, así como una lista de precios competitiva que permita generar atención y convocar clientes a los locales.

La oferta de productos de ALUR se centra en dos grandes rubros, por un lado el azúcar Bella Unión y derivados que viene de un proceso de renovación de imagen, logo y claim que ha permitido aggiornar las presentaciones y variedades, según las últimas tendencias y gustos de los consumidores.

En este rubro ofrece al mercado azúcar blanco refinado, azúcar rubio y el endulzante con Stevia. En cada uno cuentan con amplia variedad de presentaciones para cada necesidad y ocasión de consumo. En el

azúcar blanco refinado las presentaciones son: bolsa de 25 kilos, 1 kilo, cajas de sticks de 7 gramos de 50, 100 y 1.000 unidades y terrones, un producto único en el mercado desarrollado con tecnología propia y que se ofrece en presentación de 500 gramos en envase doypack con cierre zipper.

El azúcar rubio es un producto natural, sin agregados de aditivos, que posee además más propiedades organolépticas, está creciendo en el sector gastronómico por sus cualidades de aroma y sabor diferentes y característicos, ya que los consumidores finales buscan productos más naturales y con menor procesamiento. También incluye presentaciones de 25 kilos, 500 gramos doypack y la caja de 50 y 1.000 sticks y doypack con terrones.

Por su parte el endulzante Bella Unión es un producto elaborado con azúcar blanco refinado y Stevia Rebaudiana, lo que le otorga el triple de poder endulzante frente al azúcar tradicional. Tiene un muy buen sabor y permite endulzar comidas y bebidas con 1/3 de la cantidad que se utilizaría al usar solamente el azúcar natural, dado el alto poder endulzante de la Stevia. Este producto está pensado para quienes prefieren consumir menos calorías sin perder el sabor del azúcar. También tiene una diversidad de presentaciones disponibles para cada canal de venta, como ser cajas de 50 y 100 sticks y doypack de 500 g con cierre zipper.

Somos CCU Uruguay

Somos lo que hay detrás de nuestras marcas. Nos apasiona crear experiencias para compartir juntos y sobre todo dar lo mejor para lograr productos de calidad.



Con respecto a los alcoholes de uso sanitario, la marca utilizada es ANCAP, la que es fabricada y distribuida en dos categorías: alcoholes líquidos y alcoholes en gel.

El ingeniero Cabán destaca la importancia de los alcoholes para la eliminación de los virus. "Los alcoholes etílicos son potentes bactericidas, viricidas y fungicidas, su alto poder desinfectante elimina el 99,9 de virus y bacterias, cuando su concentración está en el 70% en volumen de alcohol; no por tener mayor porcentaje mata más, y si tiene menos porcentaje baja la eficiencia. En la actualidad y dada la gran diversidad de productos que ingresaron con la emergencia sanitaria, nos preocupan algunos problemas de calidad del mercado que hemos observado y ante cualquier duda compramos el producto y lo enviamos a analizar en el laboratorio de ANCAP y si no cumple con la reglamentación vigente, hacemos la denuncia correspondiente".

Desde el área Comercial de ALUR, se exhorta a los comercios de Cambadu a que la inversión que realizan en cuidado de su personal y clientes sea efectivo, con productos de calidad que permitan seguir con la actividad, cuidándonos con alcoholes sanitarios producidos con todas las garantías.

Los alcoholes utilizados marca ANCAP cumplen con todos los controles, son de uso farmacéutico, de alta calidad y de los mejores de plaza.

En líquidos las presentaciones son: Rectificado de 95 % Vol. y uso farmacéutico 70% sin perfume y Eucaliptado de 70%; en 250 mL, 500 mL, 950 mL y 10 Litros. Las presentaciones de alcohol en gel cuentan con un gelificante de alta calidad, de pH regulado apto para la piel, cristalino, y que evita el derrame, y vienen en envases de 60 mL, 280 mL, 1 L y 5 Litros. Una novedad lanzada recientemente es el alcohol líquido en spray de uso farmacéutico que permite además ser rellenado con alcohol de 70 grados.

Destaca Cabán el reciente lanzamiento del alcohol de uso farmacéutico de 70 grados sin perfume. "Es un producto muy demandado por el canal HORECA, para limpiar todo lo que tiene contacto con alimentos. Muy utilizado en rotiserías, supermercados, autoservicios, porque desinfecta y no deja perfume en los alimentos".

Este producto, si bien se comercializa desde hace años, se ha potenciado con su lanzamiento en envase individual en spray, además de sus presentaciones en botella de 950 mL y bidones de 10 litros para uso industrial o de grandes superficies.

Al cierre, Cabán destaca la importancia que ALUR le da al sector representado en Cambadu, y la constante búsqueda de fórmulas para apoyar la reactivación, instando a que los comerciantes no duden en comunicarse por teléfono o mail para generar en forma conjunta oportunidades y apoyar la reactivación del sector.

Teléfono: 23089059 opción 8

e-mail: contactos@alur.com.uy

WEB: www.alur.com.uy





INGREDIENTES EXPERTOS EN EL CUIDADO DE LA PIEL, AHORA EN TU PELO.

NUEVO



**COLÁGENO
+ VITAMINA C**

**ÁCIDO HIALURÓNICO
+ VITAMINA A**

La importancia de contar con un carné de salud vigente



El Carné de Salud Laboral consiste en un examen clínico obligatorio instaurado por el Poder Ejecutivo bajo la órbita del MSP y MTSS para el desempeño de actividades laborales.

Esta determinación fue evolutivamente contemplando las necesidades en las diferentes etapas siendo su última modificación con el decreto 274/017. Es una herramienta de suma importancia ya que es una oportunidad donde se realiza el despistaje de patologías generales de los trabajadores y tiene como finalidad la promoción y prevención de la salud.

Consta de diferentes etapas donde la persona será valorada por un médico mediante un exhaustivo interrogatorio de antecedentes familiares y personales,

patologías existentes, así como la realización de un examen físico incluyendo aspectos relevantes tales como la visión, el aparato locomotor y el sistema neurológico. Incluye también una valoración odontológica para despistar patologías y sugerir las medidas preventivas o correctivas necesarias.



*Medicina
Preventiva*

Protex se renueva para que tu negocio siga creciendo

NUEVA
FÓRMULA

Protex®

con **Aceite de Linaza**

Elimina el 99.9%
de las bacterias*
naturalmente



protección
ANTIBACTERIAL
por **12h****

EL CABO



*Bacteria probada: E. coli **Uso diario por 2 semanas, aumento AMP

De acuerdo a la normativa vigente deben realizarse exámenes de laboratorio tales como: glicemia, que es la medida de concentración de glucosa libre en la sangre, importante para detectar alteraciones del metabolismo de los azúcares; colesterol es una sustancia natural que forma parte del organismo humano, cuyo su exceso puede causar enfermedades cardiovasculares y es de vital importancia su control en las distintas etapas de la vida., V.D.R.L. se utiliza para diagnosticar la sífilis (enfermedad de transmisión sexual) siendo relevante su diagnóstico precoz para evitar afecciones de la salud y su propagación. Adicionalmente se le solicita a la persona traer la orina de la mañana en un frasco limpio para poder despistar patologías renales, metabólicas o infecciosas.

Cuando se trata de mujeres mayores de 21 años se solicita el Papanicolaou (PAP), estudio preventivo que permite detectar células anormales en el cuello uterino que podrían causar cáncer ginecológico. Y en aquellas mujeres mayores de 50 años se solicita también la mamografía que es la forma más eficaz para detectar el cáncer de mama de manera precoz.

Todos deben contar con la vacuna antitetánica vigente ya que es la mejor manera de prevenir el tétanos, una enfermedad grave causada por una toxina bacteriana que afecta el sistema nervioso. Las esporas bacterianas del tétanos pueden ingresar al cuerpo a través de un corte o un rasguño.

La validez del carné de salud es de 2 años, aunque en ocasiones, la vigencia del mismo se puede ver limitada al detectarse situaciones clínicas que requirieran control por médico tratante, o faltar alguno de los requisitos previamente mencionados.

SEMM Medicina Preventiva y Laboral cuenta con el servicio de carné de salud, brindando una atención personalizada, a cargo de profesionales especializados. La misma se brinda en dos modalidades, en el policlínico ubicado en Cebollatí 1474 Piso 4 o en las instalaciones de las organizaciones.

Por mayor información contactarse a través de la central telefónica 24 100 100 o al mail ventas.preventiva@semm.com.uy





NATURALEZA PARA EL RELAX / CONFORT PARA EL REPOSO
AGUAS PARA SANAR Y RECREAR
El más confortable Resort Termal en las unicas termas de agua salada del país



LONG RELAX

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

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

Promoción válida hasta 30/12/2021.

Por consultas: reservas@salinasdelalmiron.com

Contacto: (+598) 47 42 36 20

No aplica para Vacaciones de Primavera y Fechas Especiales

DISFRUTA DE MUCHO
MÁS CON BENEFICIOS BROU



Reunión ANTEL – CAMBADU en búsqueda de beneficios para la masa social



El panorámico piso 25 de la Torre de las Telecomunicaciones fue el lugar donde en los primeros días de agosto, una delegación de CAMBADU fue recibida

por el presidente de la empresa de telecomunicaciones, con el objetivo mantener un encuentro y poder plantear una serie de inquietudes.



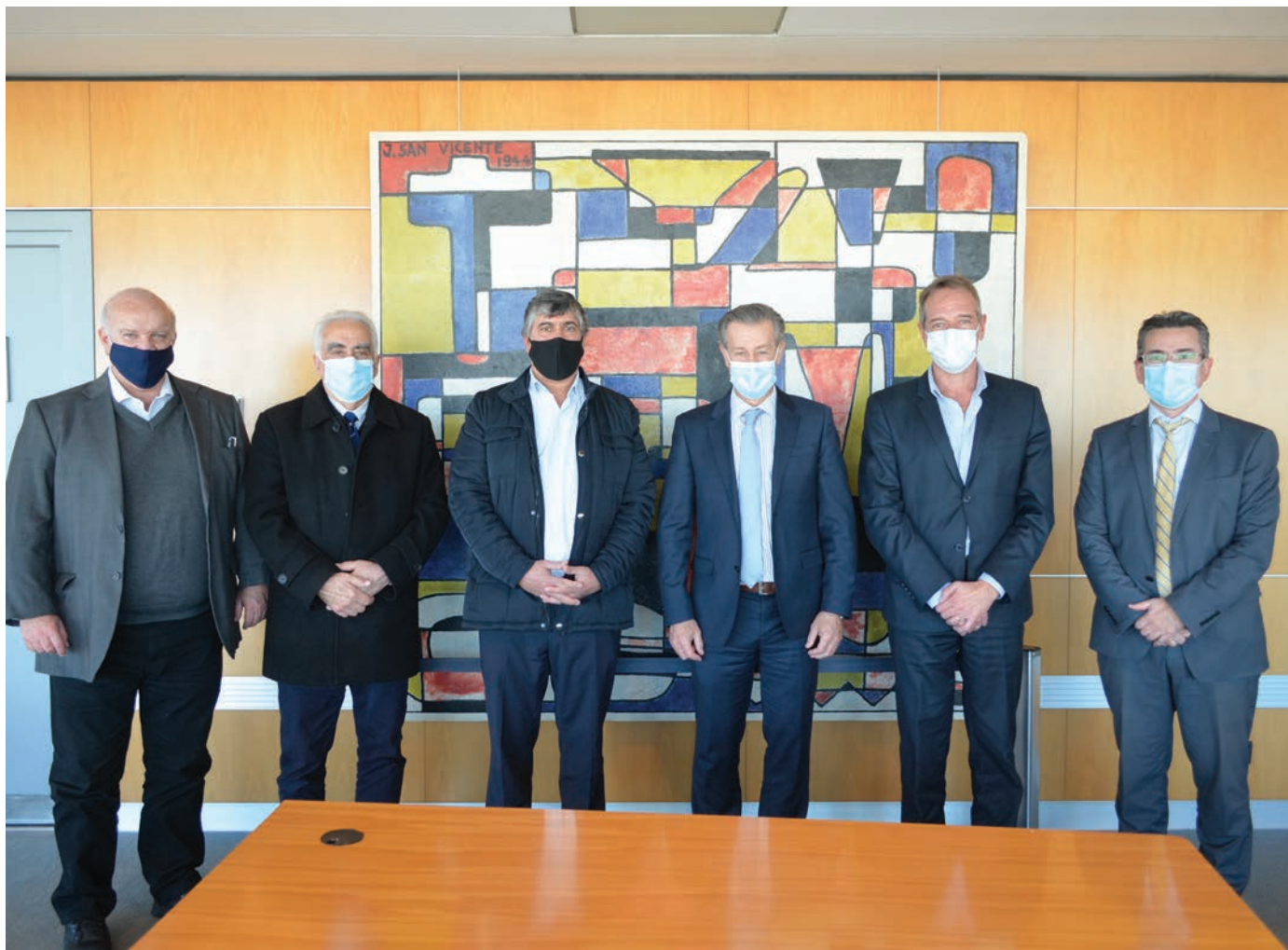
Primavera de Atún



en
Minutos
con Atún



RESPALDA
PONTYN
www.pontyn.com.uy



La delegación de Cambadu estuvo liderada por su presidente Antonio Ameijenda, acompañado por el directivo Daniel Fernández y el gerente General Adrián Cabrera, quienes en el transcurso de una amena reunión realizaron planteos vinculados a temas como telefonía móvil, planes de datos, así como sobre el funcionamiento y posibilidades de desarrollo de TuApp, una herramienta tecnológica de gran importancia para muchos socios de Cambadu.

Por su parte, las autoridades de ANTEL encabezadas por su presidente Gabriel Gurméndez, y acompañado del sub gerente General de Ventas Jorge Suárez y el gerente de la División Marketing Mario García, quienes se comprometieron a estudiar los temas conversados en su conjunto y así avanzar en un próximo encuentro donde poder presentar planteos concretos que incluyan beneficios para la masa social de Cambadu.



PASATE A LOS CONCENTRADOS

Menos plástico,
MÁS ECONÓMICOS.*



Mejor para el
PLANETA.



CADA  HACE BIEN
Unilever

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

Dedicada al cuidado de las personas

Softys, una empresa global que lidera en America Latina, y trabaja con el propósito de desarrollar marcas que entreguen el mejor cuidado que las personas necesitan cada día.

LANZAMOS EL ALCOHOL USO FARMACÉUTICO



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

BOTELLA 950 mL

SPRAY 135 mL



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

**DESINFECCIÓN
ESTÉS DONDE ESTÉS**

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



UNA EMPRESA DEL GRUPO
ANCAP



Esta empresa integrante del Grupo CMPC está presente en nuestro país desde 1994 produciendo y comercializando, entre otras, la marca Elite Professional, desde la planta de IPUSA.

Esta división, junto a la de productos de consumo doméstico como Elite, Sussex, Higienol, Rendipel, Babysec, Ladisoft y Cotidian, consolidan la presencia de Softys en nuestro país.

Con 20 plantas industriales en 9 países y más de 10.000 colaboradores directos, lideran en innovación para el cuidado personal, con marcas líderes en soluciones de higiene para empresas y organizaciones, ganándose el reconocimiento por ser referentes en calidad, servicio e innovación.

Específicamente dentro de la línea Elite Professional, ofrece soluciones integrales de higiene adaptada a todas las necesidades bajo sus denominaciones: Imagen (Excellence), Rendimiento (Plus) y Económica (Classic).

Cuentan con un amplio portafolio de productos de alta calidad en papeles higiénicos, toallas de mano, bobinas, servilletas, paños, mascarillas, sabanillas, jabones, dispensadores para dosificación de consumo y optimización de relación costo-rendimiento. A través de su amplia red de distribuidores y una especializada fuerza de venta, brinda asesoramiento para encontrar la solución higiénica ideal y que mejor se adecue a cada ámbito de uso.

Ofrece también un servicio de colocación de dispensadores y post venta que le ayudan a construir un espacio confiable para la satisfacción de los usuarios más exigentes.

La propuesta de valor que brinda Softys se ve reflejada en la propia cultura organizacional de cuidado puesta en práctica en el día a día, haciendo que la experiencia permita cuidar lo que queremos, haciendo lo que nos cuida.



LÍNEA DE JABONES Y ALCOHOL

SANITIZANTES PARA MANOS

 <p>LÍNEA MULTIFLEX IP2144 Alcohol en Spray Presentación: 1 Litro Rendimiento: 2500 usos Consumo x pouch: 0,4 ml 3 unidades x caja</p>	 <p>IP2067 Alcohol en gel Presentación: 5 Litros Rendimiento: 1250 usos Consumo x pouch: 4 ml 1 unidad</p>	 <p>IP2145 Alcohol en gel Presentación: 320 ml 12 unidades x caja</p>
---	--	---

LÍNEA DE JABONES COSMÉTICOS PARA MANOS

 <p>LÍNEA MULTIFLEX IP2140 Jabón en Spray Presentación: 1 Litro Rendimiento: 2500 usos Consumo x pouch: 0,4 ml 6 unidades x caja</p>	 <p>LÍNEA MULTIFLEX IP2141 Jabón Espuma Presentación: 1 Litro Rendimiento: 2500 usos Consumo x pouch: 0,4 ml 6 unidades x caja</p>	 <p>IP2088 Jabón Perfado Presentación: 5 Litros Rendimiento: 1250 usos Consumo x pouch: 4 ml 1 unidad</p>
---	---	---

LÍNEA DE JABONES ANTISÉPTICOS PARA MANOS

 <p>LÍNEA MULTIFLEX IP2142 Jabón Antiséptico Espuma Presentación: 1 Litro Rendimiento: 2500 usos Consumo x pouch: 0,4 ml 6 unidades x caja</p>	 <p>LÍNEA MULTIFLEX IP2143 Jabón Antiséptico Líquido Presentación: 1 Litro Rendimiento: 1000 usos Consumo x pouch: 1 ml 6 unidades x caja</p>	 <p>IP1967 Dispensador EVOLUTION MULTIFLEX El dispensador se entrega en forma de comodato.</p>
---	--	---

saint café



Disfrutá cada momento...



WWW.SAINT.COM.UY



FACEBOOK/SAINTUY



INSTAGRAM/SAINTCAFEUY



**Organización de las Naciones Unidas
para la Educación, la Ciencia y la Cultura**

Celebramos hoy que la Iglesia de Cristo Obrero y Nuestra Señora de Lourdes ha sido incorporada a la Lista del Patrimonio Mundial de la UNESCO, por su valor excepcional.

Es en si misma una representación de todas las obras construidas por el ingeniero y la sensibilidad humanista de Eladio Dieste, gracias a la maestría y compromiso de los obreros que allí participaron, de la disciplina de la empresa Dieste & Montañez y del espíritu de vanguardia del Uruguay.

Conservar sus valores, calidad espiritual y material, es la tarea del estado y la ciudadanía, para responder a este compromiso mundial.

Fundación Eladio Dieste





**TE MERECEÉS
LO MEJOR**



SANTA TERESA

El apocalipsis del mundo físico, una profecía que no encuentra sustento.

Una vez más compartimos una excelente nota de Laureano Turienzo Esteban, esta vez analizando el caso Amazon, icono de quienes predecían la desaparición de las tiendas físicas.

Laureano se encarga de mostrar cómo esa predicción no encuentra sustento en la realidad, y que lejos de cumplirse, nos muestra hechos completamente inversos al analizar la conducta de Amazon. Recuerden queridos lectores, los seres humanos somos seres sociables, nos gusta trasladarnos, ver otras personas, descubrir nuevos productos, probar nuevos sabores, tocar, pesar, leer, probar. Y eso solo lo dan las tiendas físicas, los minoristas, o retail como dice Laureano Turienzo.



Amazon, esa empresa que no es un retailer, sino un ecosistema babilónico que lo mismo te vende un patinete eléctrico o las obras completas de Platón, que compra la Metro-Goldwyn-Mayer, o te vende tecnología en la nube, es el mesías de los retailapocalípticos, el enviado que vendrá a acabar con las tiendas, con el mundo físico.

Amazon nunca quiso, ni querrá acabar con el mundo físico. Siempre aspiró a tener una gran presencia física.

Desde principios de la década pasada, Amazon probó la venta física de infinitas formas diferentes. Experimentó con máquinas expendedoras automáticas; instaló casilleros en la tienda de otros minoristas en todo el mundo y ha establecido innumerables quioscos en centros comerciales para impulsar las ventas de sus productos de marca propia. Sabían que sus productos debían ser explicados, observados, palpados físicamente.

Los retailapocalípticos lo desconocen, pero ya en el 2005 Amazon tenía proyectos en marcha para abrir cientos de tiendas físicas. También desconocen que el otro enviado para acabar con lo físico en el mundo, Alibaba, tiene más de 1.3 millones de tiendas físicas integradas en su ecosistema, aparte de su red cada vez mayor de supermercados, centros comerciales, grandes almacenes, convirtiéndose en el mayor actor físico de la historia.

Amazon en los últimos años desplegaron un ejército de cientos y cientos de tiendas efímeras por centros comerciales, zonas con mucho flujo de tráfico, centros deportivos. Abrieron decenas de Hubs físicos en universidades operadas por

personal de Amazon, espectaculares. Desarrollaron una flota enorme de camiones y furgonetas, Treasure Trucks, que llevan años recorriendo las calles de las grandes urbes norteamericanas y de UK. Constantemente abre tiendas efímeras en las grandes ciudades para presentar productos (ha realizado más de mil acciones de tiendas efímeras físicas en los últimos años).

En 2015 abrió su primera librería, y hoy tiene 25. Ha comprado una red de 500 supermercados Whole Foods. En 2018 abrió su primera tienda 4-start (horriblemente gestionadas por cierto, se lo dice uno que ha estado en varias), y en apenas 3 años ya tiene casi 35 tiendas abiertas. En 2 años ha abierto 15 supermercados Amazon Fresh. En 3 años ha abierto 22 tiendas Amazon Go totalmente automatizadas. En Japón ha abierto tiendas explicativas, en Alemania, en India ha empezado a abrir una suerte de red de tiendas para ayudar a los clientes, que aún no están completamente incorporados al tren digital, a realizar pedidos en el mercado en línea de Amazon con la asistencia guiada del personal de la tienda.

Y ya les cuento algo que sucederá, y que recuerden donde fue la primera vez que lo leyeron. Comprará una red de uno de los principales retailers en número de tiendas, sede principal en EE.UU, y del que he hablado en mi blog.

Laureano Turienzo Esteban
CEO en Retail News Trends
Presidente de la Asociación Española de Retail (AER)



Disfrutá los postres más ricos

Deleite

**Salchichón
Deleite**

**Salchichón
Confites**

**Deleite
Todos los sabores**

\$189

\$209

\$47



Promoción válida hasta el 30 de setiembre.



PROTECCIÓN PARA MÚLTIPLES SUPERFICIES

**PROBÁ LA LÍNEA DE LIMPIADOR DE PISO
LYSOFORM QUE MÁS SE AJUSTE A TU BOLSILLO**

CONCENTRADO



LISTO PARA USAR



RINDE
x35

Rinde **35 veces**
su contenido.



800ml

PVP= **\$141**
PXL= **\$5**



420ml

PVP= **\$90**
PXL= **\$6**

LISTO
PARA USAR

Aplicación **directa** sobre
la superficie a tratar.



900ml

PVP= **\$78**