

## Más y mejor comunicados



# NUEVA

## BOTELLA DE VIDRIO RETORNABLE

AMIGABLE  
CON EL PLANETA  
Y TU BOLSILLO

PRECIO  
LANZAMIENTO

**\$35** 1L

PRECIO SUGERIDO  
NO INCLUYE ENVASE



vitale®

vitale®

el cuerpo se hidrata, la mente también



# Los precios de los alimentos, cómo se forman y el rol de los minoristas

Marzo fue un mes dominado por temas políticos, dentro de los cuáles me interesa destacar uno, el tema inflación. Ocurre que ese es un problema real de los uruguayos, y además un tema de interés de los minoristas de nuestro país.

Desde mediados de marzo escuchamos a muchas personas hablar del tema, con opiniones de todo tipo y color, sobre las “medidas para contener los precios de la canasta básica de alimentos”.

Pero lo que me interesa analizar del tema es lo que no escuchamos. Y la verdad es que no escuché a nadie hablar sobre la formación de precios en el sistema alimentario, y sobre el rol de los minoristas.

Y eso es lo que hay que explicar a la gente, el cómo se forman los precios que llegan a los consumidores, y cuáles son las limitaciones que tienen los minoristas a la hora de fijar precios.

Considero importante educar al respecto de este tema, y la verdad es que no escucho ni a políticos, ni a sindicalistas, ni a periodistas hablar al respecto.

Lo primero que hay que mencionar es que el sistema alimentario (o la cadena de abastecimiento de alimentos) es largo. Se debe decir que existen

muchos intermediarios entre que el alimento se fabrica o importa, hasta que llega a manos del consumidor.

Por tanto, como es de esperar en un sistema que para funcionar correctamente necesita de varios intermediarios, el precio se multiplica cuando llega al consumidor.

Es un tema de consumo masivo, lo que se fabrique o se importe debe llegar a todos los minoristas de cada rincón del país, y para eso primero debe pasar por una gran red de distribuidores y mayoristas.

No hay otra forma de abastecer, se deben utilizar intermediarios que prestan un servicio complejo, costoso financieramente, y además muy riesgoso. Sin dudas que mayoristas y distribuidores merecen el margen que se ganan.

Por tanto, aquí no debería haber temas de especulación o abusos, es un tema del largo de la cadena lo que multiplica los precios que llegan al consumidor.

Hay que entender el hecho de que se trasladan muchos productos frescos, lo que implica una alta frecuencia de abastecimiento, y en muchos casos incorporando cadena de frío.





En el sector minorista no existen rentabilidades asombrosas producto de márgenes exorbitantes, la realidad es que se lucha por ser sustentables. Es así que los precios se fijan con precaución, cubriendo los cada vez más pesados costos fijos (esto es un tema clave que amerita un editorial exclusivo), intentando dejar un margen aceptable, y además cuidando no perder clientes.

Lo máspreciado que tenemos son los clientes fieles, es nuestra razón de ser, y lo que sostiene los comercios abiertos, por tanto, no vamos a fijar precios que atenten contra ellos.

Es importante entender el negocio de cada actor del sistema, y entender cómo se forman los precios, porque de otra forma se pueden generar prejuicios maliciosos, y así asignar culpas o responsabilidades injustas.

El resultado es una logística carísima.

Dicho esto, lo otro que además se debe mencionar es que el sistema alimentario es muy competitivo. Por tanto, quien realice un aumento de precios desmedido correría el riesgo de perder clientes.

Es verdad que existen las grandes cadenas minoristas y las marcas de alimentos y bebidas que están bien posicionadas por la fuerza de su distribución y/o por preferencias de marca de los consumidores; pero en general se debe ser muy competitivo para sobrevivir en este mercado.

La realidad específica de los minoristas no escapa a la necesidad de ser competitivo, porque además el mercado está atomizado. La oferta de minoristas es muy alta, y nadie puede fijar precios despegados porque se quedaría sin clientes.

Es así que los minoristas que nuclea Cambadu son tomadores de precio, los que solo pueden marcar un margen suficiente para cubrir costos fijos, dejar algo de ganancia, y además intentar ser competitivos en un mercado complejo.

Por tanto, nuestra masa social, incluso los más grandes en escala y poder de negociación, no tiene opciones reales de influir en la inflación. Ni hacia arriba, y muchísimo menos hacia abajo. Ocupamos una posición intermedia, dónde se lucha por ser sustentables gracias a una masa de clientes fieles.



Daniel Fernández  
Presidente de Cambadu



SI SOS SOCIO FONASA Y TU CEDULA TERMINA EN 4

# EN ABRIL ASOCIATE A LA ESPAÑOLA

## CON MÁS BENEFICIOS



Promoción válida para contratos con tarjeta de crédito.

SI CONTRATAS

**ESPAÑOLA MOVIL  
TENES UN AÑO  
GRATIS**



**FAMILIA**  
TE ATIENDE, TE CUIDA, TE ACOMPAÑA

SI CONTRATAS FAMILIA ACOMPAÑANTES

**TENES UN AÑO  
GRATIS**

\*Promociones válidas exclusivamente para contratos con tarjeta de crédito.

ASOCIACION



ESPAÑOLA



**1920-1234**

[www.asociate.com](http://www.asociate.com)



3 - Editorial



8 - Nota de tapa



24 - Socio con historia



36 - Destinos

**CAMBADU**

*Entre todos. Para todos.*



- 3 - Editorial
- 8 - Nota de Tapa
- 12 - Nuevo precio Bolsas
- 14 - Novedes Administrativas
- 16 - Eficiencia Energética
- 18 - Habilitación Pet Friendly
- 20 - Inocuidad Alimentaria
- 24 - Socio con historia
- 32 - Convenio  
Ute / Macromercado
- 36 - Destinos
- 42 - La Última

**Autoridades:**

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

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

**CAMBADU HOY**

Año 22 - N° 268 - Abril 2022

Editor: Enrique Haladjian

Gerente Comercial: José Silvetti

Impresión: Gráfica Mosca - DL:

Revista CAMBADU HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

**Kingson & Gyan Comunicaciones**

Bvar. España 2300 - 11200 Montevideo

Tel.: 2412 6767\* - 098 711 000

gerencia@kygcomunicaciones.com

Seguinos en:

www.cambadu.com.uy

@cambadu

@cambadu

@cambadu1

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



La  
*Leche*  
*fresca*  
de todos los días







# 095 623 624

## Un número, todas las respuestas

**Hace muy pocos años atrás Whatsapp no era un canal de comunicación oficial para Cambadu. El teléfono, email, y cartas eran suficientes. Pero en poco tiempo la realidad se modificó, y la herramienta de comunicación Whatsapp ganó mucho terreno.**

De forma natural, sin planificación, gracias a la eficiencia y practicidad la herramienta se abrió paso como uno de los principales medios de comunicación entre la masa social y Cambadu.

Es así que en muy poco tiempo nos encontramos con una gran cantidad de números de teléfono con sus correspondientes dispositivos, los que estaban en diferentes áreas de Cambadu para poder prestar atención vía Whatsapp.

Lo que fue algo bueno, muy eficiente y efectivo, tomó dimensiones de gran magnitud debido a la preferencia de la masa social por dicha vía de comunicación. Por eso se ha tomado la decisión de dar un paso más, y avanzar en el uso profesional de la herramienta Whatsapp.

### 095 623 624, un solo número

Para empezar, desde el presente mes de abril se darán de baja cerca de 30 números de Whatsapp de distintas áreas de Cambadu, para comenzar a trabajar con un solo número.

El número que deben agendar es el 095 623 624, el cuál enviará los mensajes directamente a un sistema instalado en los PC de los más de 30 funcionarios destinados a la atención al socio.

### Mejor atención, más gestión

De esta forma, a partir de abril la información del canal Whatsapp dejará de estar fraccionada y encapsulada en dispositivos móviles. Ya no serán necesarios los teléfonos celulares, porque los mensajes se enviarán y recepcionarán desde un sistema especialmente diseñado para trabajar con Whatsapp Business API.

De esta forma, cada consulta realizada por los socios desde sus celulares, podrá ser visualizada y seguida por todo el personal de cada área de Cambadu, desde cada puesto de trabajo.



# Scanntech gestiona tus ventas con Mastercard y Maestro



Si querés incorporar Mastercard y Maestro como forma de pago, hacemos esa gestión para tu comercio. Te brindamos número de comercio, procesamos los datos y liquidamos las ventas.

## ¿Cuáles son los beneficios?

- Visualizás todas las ventas y cobros en tiempo real en el mismo Sistema de Administración.
- Si utilizás el POS de Scanntech, podés aceptar tarjetas Mastercard y Maestro con chip o sistema "contactless".
- Te garantizamos el cobro del 100% de las ventas con tarjetas Mastercard y Maestro.

**LOS SOCIOS DE CAMBADU CONTARÁN CON UNA TASA PREFERENCIAL INFERIOR A LAS TARIFAS COMUNES DEL MERCADO.**



¿Estás buscando un POS inalámbrico para tu negocio?

En Scanntech te traemos la mejor opción.



# iPos Pagos

**\$990<sup>+iva</sup>**



Tenemos soporte las 24 horas los 365 días del año prestado por nosotros mismos.

## SUMATE AL

### CLUB DE PROMOCIONES

Crecé en ventas activando promociones para tus clientes de forma gratuita. Scanntech te reembolsa el descuento al finalizar la promoción en tu cuenta bancaria.

DESCARGÁ LA APP



Disponible en App Store

Disponible en Google Play



Una de las promociones disponibles durante el mes de abril en la app:



**DE LA MANO DE COOPAR CUANTO MÁS VENDÉS, MÁS GANÁS.**



\*Promoción válida hasta el 30/4.

MÁS INFO  
promocionesuy@scanntech.com  
WhatsApp 095 356 724



Lo que sin dudas generará un impacto positivo, gracias a una mayor eficiencia en la atención al socio.

### **Más velocidad gracias al sistema de respuesta automática**

Una de las posibilidades del Whatsapp Business API, es la posibilidad de incluir un Sistema de Respuesta Automática, también conocido como Chatbot.

Pues bien, también se incorporará dicho sistema de respuesta automática, para que gracias a la configuración

del chatbot, los socios puedan realizar consultas o pedidos con la máxima velocidad posible.

Esta herramienta dará la posibilidad de consultas instantáneas, sin explicaciones complejas, personalizadas, y a cualquier hora del día; para que nuestro personal lo resuelva desde que inicia el horario de oficina.

### **El canal de comunicación del futuro**

Muchos socios prefieren resolver sus consultas a través de WhatsApp, antes que llamar por teléfono, enviar un email, o buscar información en nuestro sitio web. Esa es la realidad.

Por tanto, Cambadu atento a los requerimientos de sus socios está realizando un gran esfuerzo de inversión, tanto en desarrollo de software como en entrenamiento de su personal, con el objetivo de asegurar una atención de calidad, en lo que es el canal de comunicación del futuro.





# (HAM) BURGUESES


✦ GRANDES ✦ SABROSAS ✦ GOURMET




HAMBURGUESA  
PREMIUM

# XL

The Schneck logo is a blue oval with a white border, containing the word "Schneck" in a bold, blue, sans-serif font.

 schneckuy

 SchneckUY

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



# Nuevo precio de bolsas biodegradables al público



Recordamos que a partir del 1 enero de 2022 rige un nuevo precio de bolsas biodegradables al público.

El costo mínimo será de \$5,16 IVA incluido, desde Cambadu sugerimos cobrar las mismas a un costo de \$6 IVA incluido.

Contamos con variedad de opciones para adaptarnos a tus necesidades y con stock permanente.

Para compras superiores a 5.000 unidades aceptamos cheque diferido a 30 días.

Entrega en Montevideo y área metropolitana.

Hemos implementado un sistema para agilizar la compra y entrega de bolsas ajustadas a la nueva normativa.

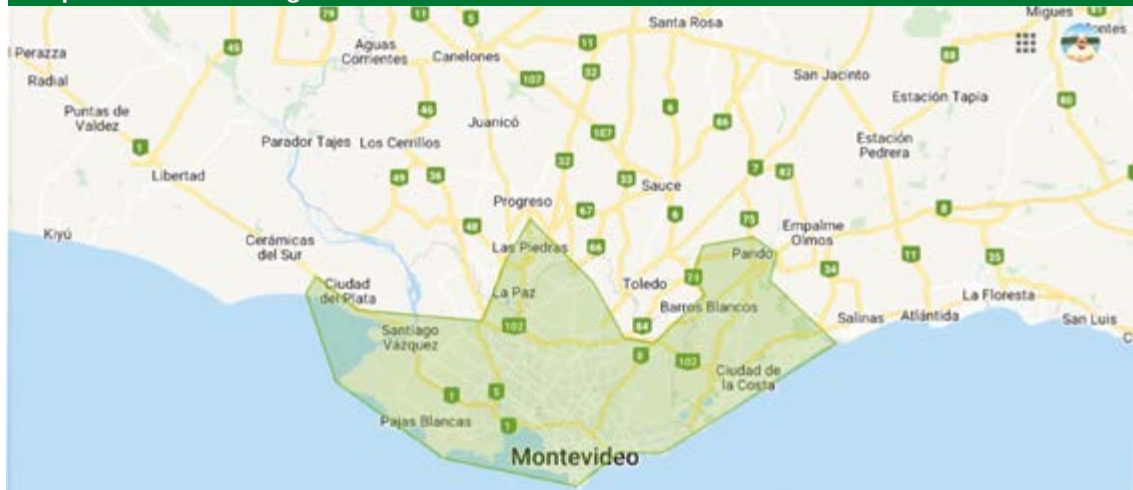
Los pedidos pueden ser realizados vía Whatsapp, con envío gratuito a partir de las 2.000 unidades.

En caso de comprar 1.000 unidades el costo de envío es \$ 305 IVA incluido.



| Tipo de Bolsa                  | Dimensiones (inc. fuelles) | Peso soportado | Precio unitario    | Presentación |
|--------------------------------|----------------------------|----------------|--------------------|--------------|
| <b>Bolsa Cambadu Superior</b>  | 44 x 54 cm                 | 9 kg           | \$U 4,46 IVA inc.  | Millar       |
| <b>Bolsa Cambadu</b>           | 40 x 52 cm                 | 7 kg           | \$U 3,41 IVA inc.  | Millar       |
| <b>Bolsa Cambadu reciclada</b> | 40 x 54 cm                 | 18 kg          | \$U 5,50 IVA inc.  | 500 unidades |
| <b>Bolsón reciclado</b>        | 60 x 70 cm                 | 18 kg          | \$U 10,35 IVA inc. | 100 unidades |

## Mapa de Zona de Entrega





# PLAN 2022

## Con UTE este 2022 tenés un plan



Comprando un aire acondicionado clase A, un termotanque de 40 litros o más clase A, lavavajillas, secarropas u horno de empotrar eléctrico,

**UTE te devuelve**

**\$2022**

por cada equipo en tu próxima factura.

*Informate en [ute.com.uy](http://ute.com.uy)*

Válido desde el 1° de noviembre de 2021 al 31 de julio de 2022 o hasta alcanzar los 40.000 equipos.  
Máximo descontable 6 equipos por número de cuenta.



# Indices Económicos

|  | Mar-21  | Abr-21  | May-21  | Jun-21  | Jul-21 | Ago-21  |
|--|---------|---------|---------|---------|--------|---------|
| UR - Unidad Reajutable                   | 1336,92 | 1338,34 | 1339,73 | 1346,86 | 1337   | 1354,54 |
| UI - Unidad Indexada                     | 4,8875  | 4,9192  | 4,9448  | 4,9678  | 4,9995 | 5,0267  |
| BPC - Base Prestaciones y Contribuciones | 4870    | 4870    | 4870    | 4870    | 4870   | 4870    |
| SMN - Salario Mínimo Nacional            | 17930   | 17930   | 17930   | 17930   | 17930  | 17930   |
| Cuota Mutual                             | 1434    | 1434    | 1434    | 1434    | 1434   | 1434    |
| IMS - Índice Medio de Salarios           | 366,49  | 368,44  | 365,76  | 368,08  | 371,47 | 371,83  |
| IMS - Variación mensual                  | 0,10%   | 0,53%   | -0,73%  | 0,63%   | 0,92%  | 0,10%   |
| IPC - Índice de Precios al Consumo       | 228,95  | 230,1   | 231,15  | 232,69  | 233,9  | 235,89  |
| IPC - Variación mensual                  | 0,62    | 0,5     | 0,46    | 0,67    | 0,52   | 0,85    |
| IPM-IPPN                                 | 248,7   | 250,84  | 255,94  | 266,1   | 268,08 | 278,1   |
| IPM Variación mensual-IPPN               | 3,27%   | 0,86%   | 2,03%   | 3,97%   | 0,74%  | 3,74%   |

## Agenda del Consejo Directivo

**23/03/22** – Se recibe a representante de la cadena de supermercados Tienda Inglesa, Sr. Hernán Guria, asunto: disposiciones de Defensa de la Competencia.

**24/03/22** – Se mantiene vía zoom reunión con la directora de Tránsito de la Intendencia de Montevideo, Ing María Fernanda Artagaveytia, asunto: estacionamiento de motos Pedido **Ya sobre la calle Magallanes 1412**.

**02/03/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

**07/03/22** - Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

**07/03/22** - Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

**09/03/22** – Se recibe a representantes de CPATU, asunto: exoneración del precio POS en microempresas.

**10/03/22** – Se recibe al director Nacional de Energía del MIEM, Lic. Fitzgerald Cantero Piali, asunto: lanzamiento del Programa de Apoyo a MiPymes.

**10/03/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

**10/03/22** – Ante invitación de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), se concurre al lanzamiento del Monitor MiPymes.

**14/03/22** – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa “Cocina Uruguay”.

|   | Sep-21  | Oct-21  | Nov-21  | Dic-21  | Ene-22 | Feb-22  | Mar-22  |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|
| <b>UR - Unidad Reajutable</b>                   | 1357,94 | 1359,25 | 1362,06 | 1364,33 | 1369,7 | 1373,03 | 1428,01 |
| <b>UI - Unidad Indexada</b>                     | 5,0665  | 5,0933  | 5,1411  | 5,1608  | 5,1586 | 5,233   | 5,3141  |
| <b>BPC - Base Prestaciones y Contribuciones</b> | 4870    | 4870    | 4870    | 4870    | 5164   | 5164    | 5164    |
| <b>SMN - Salario Mínimo Nacional</b>            | 17930   | 17930   | 17930   | 17930   | 19364  | 19364   | 19364   |
| <b>Cuota Mutua</b>                              | 1434    | 1434    | 1434    | 1434    | 1549   | 1549    | 1549    |
| <b>IMS - Índice Medio de Salarios</b>           | 372,6   | 373,22  | 374,69  | 375,6   | 390,64 |         |         |
| <b>IMS - Variación mensual</b>                  | 0,21%   | 0,17%   | 0,39%   | 0,24%   | 4,00%  |         |         |
| <b>IPC - Índice de Precios al Consumo</b>       | 236,98  | 239,44  | 240,05  | 239,81  | 244,09 | 247,68  |         |
| <b>IPC - Variación mensual</b>                  | 0,46    | 1,04    | 0,25    | -0,1    | 1,78   | 1,47    |         |
| <b>IPM-IPPN</b>                                 | 275,98  | 285,63  | 277,99  | 279,99  | 283,57 | 292,17  |         |
| <b>IPM Variación mensual-IPPN</b>               | -0,76%  | 3,50%   | -2,67%  | 0,72%   | 1,28%  | 3,03%   |         |

**14/03/22** – Se participa de la Asamblea de la Confederación de las Cámaras Empresariales.

**15/03/22** – Se participa de reunión de la Mesa de Trabajo del Sector Gastronómico y Sector de Salones de Fiestas y Eventos.

**15/03/22** – Se concurre a reunión con el Prosecretario General de la Intendencia de Montevideo, Mag. Dr. Daniel González, asunto: horarios, disposiciones de mesas y sillas del sector gastronómico.

**15/03/22** – Ante invitación del MIEM, se concurre al lanzamiento del Programa de Apoyo a MiPymes.

**15/03/22** – Ante invitación de Coca Cola, en el marco del Programa “Sigamos Abiertos”, se participa del encuentro de capacitación y formación sobre herramientas de gestión en negocios.

## Vencimientos

B.P.S..... 13/04/2022

### IVA MINIMO

CAMBADU ..... 13/04/2022

RED DE COBRANZA ..... 20/04/2022

### IVA, IRAE Y PATRIMONIO

CAMBADU ..... 20/04/2022

RED DE COBRANZA ..... 25/04/2022

### IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU ..... 21/04/2022

RED DE COBRANZA ..... 25/03/2022

# La eficiencia energética es rentable

Las Mipymes que implementen medidas de eficiencia energética podrán obtener un reembolso de hasta 90% de la inversión realizada.

El Programa "Apoyo para Mipymes eficientes", del Ministerio de Industria, Energía y Minería, otorga fondos no reembolsables a micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) con el objetivo de promover la implementación de medidas de eficiencia energética. Los postulantes podrán obtener un reembolso de hasta un 90% de la inversión realizada para optimizar el uso de energía en sus instalaciones.

Los fondos disponibles ascienden a \$30.000.000 y permitirán apoyar a más de 400 empresas de todo el país. Pueden postularse Mipymes de todos los sectores de actividad, con excepción del agropecuario, con al menos dos años de funcionamiento, que desarrollen sus actividades en un establecimiento comercial o productivo. La convocatoria estará abierta hasta el 15/12/2022 o hasta que se agoten los fondos disponibles, lo que ocurra primero.

¿Qué medidas se pueden postular? Pueden postularse todas las medidas que disminuyan el consumo de energía sin afectar el nivel de producción, servicios o confort. A modo de ejemplo: aires acondicionados con tecnología inverter, iluminación LED, calefones de hasta 60 litros clase A, colectores solares, bombas de calor, incorporación de materiales aislantes en equipamiento en procesos y edificaciones, entre otros. Todas las medidas que se puede postular se encuentran listadas en las bases de la convocatoria. Además, las empresas podrán presentar medidas no incluidas en la lista, siempre que demuestren que se trata de una tecnología con una eficiencia energética superior a la media del mercado para el uso energético correspondiente.

El porcentaje máximo de reembolso varía entre 30% y 90% en función del tamaño de la empresa y del tipo de medida.

|                        | Micro    | Pequeña  | Mediana   |
|------------------------|----------|----------|-----------|
| % máximo de reembolso* | 90%      | 75%      | 60%       |
| Tope reembolso en \$   | \$45.000 | \$90.000 | \$135.000 |

\*Excepto determinadas medidas, especificadas en las bases de la convocatoria, las que tendrán un reembolso menor.

Programa de apoyo a MIPYMES

Poné tu mejor energía en la EFICIENCIA

¿Qué medidas se pueden postular?

Cuando tu MIPyme es más eficiente tenés mejores resultados.

Ministerio de Industria, Energía y Minería

eficiencia energética

Los fondos se asignarán según el orden de llegada de las postulaciones y en función de la distribución de las empresas en el territorio nacional. Postularse es muy sencillo y se realiza a través del Portal Nacional de Trámites en Línea. El link para postularse y las bases de la convocatoria se encuentran en la web de Eficiencia Energética [www.eficienciaenergetica.gub.uy](http://www.eficienciaenergetica.gub.uy).

## ¿Micro, pequeña o mediana empresa?

|                        | Micro     | Pequeña    | Mediana    |
|------------------------|-----------|------------|------------|
| Personal ocupado*      | 1-4       | 5-19       | 20-99      |
| Ingresos anuales en UI | 2.000.000 | 10.000.000 | 75.000.000 |

Clasificación Mipyme de acuerdo al Decreto 504/007.

\*Comprende a las personas empleadas en la empresa, a sus titulares y/o a los socios por los cuales se realicen efectivos aportes al Banco de Previsión Social.



YO CREO EN EL  
**TALENTO**  
URUGUAYO

SOLICITÁ EL  
**BARCO**  
A TU VENDEDOR

\*Sujeto a condiciones comerciales



TEMPORADA  
de  
**Atún**  
PREMIUM



## Intendencia de Montevideo

# Carné de habilitación y habilitaciones Pet Friendly

## 1. Habilitación para locales gastronómicos amigables con las mascotas

Quién desee operar en la modalidad “amigable con las mascotas” deberá solicitar y tramitar un permiso de excepción con el fin de admitir la presencia de perros de compañía por parte de sus clientes en las áreas habilitadas para ello. El incumplimiento de esta disposición se considerará falta grave, pasible de las sanciones normativamente previstas.

Para solicitar la habilitación se deberá presentar un protocolo de circulación por el local y para el manejo del espacio habilitado para perros. Ese protocolo deberá incluir el detalle de las medidas higiénicas a adoptar para el manejo de productos orgánicos causados por la permanencia de los animales.

El permiso de excepción tendrá carácter precario, revocable e intransferible, por lo que caducará en caso de enajenación del establecimiento, cualquiera sea la modalidad de la transferencia del mismo.

El incumplimiento de cualquiera de las disposiciones referentes al otorgamiento del permiso de excepción determinará la revocación del mismo.

En el caso de establecimientos nuevos o previamente habilitados pero que no cuenten con el permiso de excepción, la solicitud deberá realizarse con una antelación mínima de 30 días previos al inicio de sus actividades o de la fecha prevista para iniciar la habilitación del ingreso de perros de compañía.

## 2. La habilitación para manipulación de alimentos se otorgará vía web

El trámite para obtener el Certificado de Habilitación en Manipulación de Alimentos (ex carné de manipulación de alimentos) se obtiene únicamente de forma online.

Las personas interesadas en realizar el curso en cualquiera de sus cuatro categorías (transportista, operario/a, decisor/a y delivery) deberán inscribirse a través de un formulario web. Una vez enviado el formulario, la persona recibirá un mail detallando las formas de acceder al curso.

El curso es 100% virtual y la persona puede realizarlo en los días y horarios que prefiera. Puede hacerse desde el celular o desde una computadora.



Consta de una serie de videos y una prueba final, que se lleva a cabo también de forma virtual.

Una vez que la persona finalice los cursos y apruebe la evaluación final se le otorgará el Certificado de Habilitación en Manipulación de Alimentos.

Para acceder a él deberá ingresar a la web de la intendencia, y con el número de documento podrá consultar el estado del certificado o de cualquier empleado/a de la empresa.

El certificado aparecerá en el sistema a pocos días de aprobar el curso.

La vigencia del carné es de 5 años.

Más información en las siguientes direcciones:

- Trámite solicitud - certificado de habilitación en manipulación de alimentos:

<https://montevideo.gub.uy/tramites-y-tributos/solicitud/certificado-de-habilitacion-en-manipulacion-de-alimentos>

- Formulario de inscripción:

<https://montevideo.gub.uy/formularios/solicitud-carne-de-manipulacion-de-alimentos>



# Cañuelas

NUEVAS HARINAS, LA CALIDAD DE SIEMPRE



0000  
CON CALCIO  
+ VITAMINA D



LEUDANTE S/ SODIO  
C/ VITAMINA D  
Y CALCIO



HARINA DE  
MAÍZ BLANCO



INTEGRAL  
LEUDANTE



## PREMEZCLAS PARA ELABORAR

*Solo agregar agua*



PAN RÚSTICO  
INTEGRAL  
MULTICEREAL



PAN RÚSTICO



ÑOQUIS DE PAPA

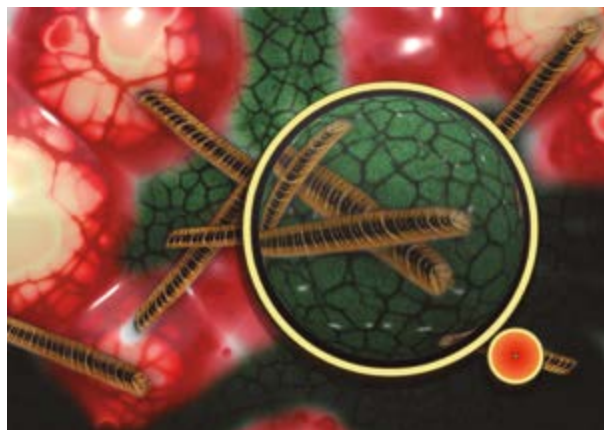


PIZZA



Nueva entrega sobre Enfermedades transmitidas por alimentos.

# Inocuidad alimentaria para la salud de nuestros clientes



Continuando con el trabajo publicado por la Intendencia de Montevideo, en esta oportunidad compartimos información referida al agente bacteriano **Staphylococcus Aureus**, incluyendo la enfermedad que produce, y qué prácticas ayudan a evitar la contaminación.

## **Staphylococcus Aureus**

Es uno de los principales agentes de enfermedad frecuente a nivel mundial.

Contamina los alimentos desde un punto de partida generalmente humano, pero también de animales domésticos donde produce una enterotoxina cuya ingestión lleva a la enfermedad.

Se caracteriza por un período de incubación corto luego de la ingesta, una predominancia de vómitos frente a diarrea en apirexia (sin estado febril).





# Llevá contigo los **nuevos Watt's** 200 mL

✓ HECHO  
CON FRUTA

✓ SIN AZÚCARES  
AGREGADOS



**CCU**

ventas@ccu.uy

0800 8652

www.ccu.uy

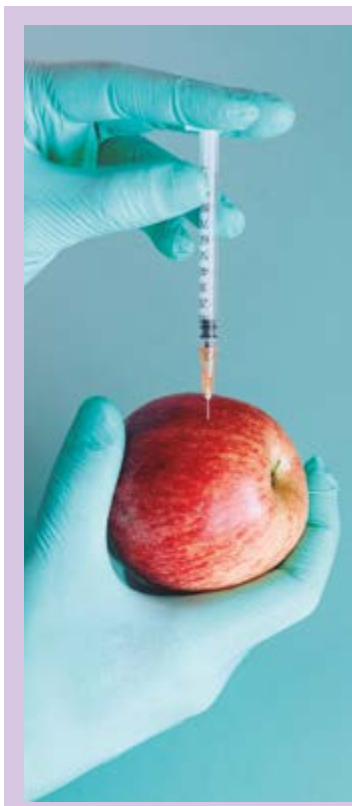
ccu

Se resuelve, generalmente, en 24 horas.

Los alimentos que se han visto involucrados en brotes son variados, generalmente procesados, ejemplo tortas, cremas, quesos, carnes cocidas, postres rellenos o cubiertos con cremas, etcétera.

La prevención se basa en adecuada higiene de manos para evitar contaminar los alimentos así como la correcta refrigeración de alimentos preparados.

Debemos recordar que la presencia de S. Aureus en las mucosas de nariz y boca (garganta) es muy frecuente, en heridas de las manos de la piel, ojos u oídos con pus por lo que la incidencia del manipulador en presencia de los alimentos es muy grande, por lo cual las medidas de higiene en la manipulación son de gran relevancia.



## Medidas de control:

- 1- Lavar apropiadamente, frutas y verduras crudas, superficies de la cocina, utensilios y manos
- 2- Separar los alimentos crudos de los cocidos
- 3- Cocinar los alimentos crudos de acuerdo a las instrucciones del fabricante
- 4- Refrigerar los alimentos cocidos tan pronto como sea posible (incluidos los alimentos sobrantes)

CONTROL'S

50 años

Repuesto económico  
250 ml



# CUIDA Y PROTEGE TUS MANOS

Nuevo jabón líquido para manos Vita Care

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





# NUEVO AZÚCAR IMPALPABLE



✓ Seguro    ✓ Práctico    ✓ Azúcar de Calidad

Tel.: (+598) 2309 0242, opción 8 - [contactos@alor.com.uy](mailto:contactos@alor.com.uy) - [www.alor.com.uy](http://www.alor.com.uy)  
Doroteo Enciso 585, Montevideo - Uruguay



SOCIO CON HISTORIA

come



# ADN erciante

**Desde que tiene memoria, Leonardo Farías ha estado relacionado a la venta, no sólo porque le gustaba sino porque era una necesidad para arrimar unos pesos a la casa, donde todo aporte era bienvenido.**

La historia de Leonardo está marcada por una infancia donde costaba completar las necesidades básicas, hijo menor de cuatro hermanos, de padres separados y en la que su madre cumplía varios roles y más de un trabajo, pero siempre educando en el esfuerzo y en los valores para formar personas de bien.

“Después que mis padres se separaron nos fuimos con mi madre a Maldonado, allí vivíamos en una pieza y con 7 años salía a vender con un vecino gallinas en un carro a caballo, además vendía ticholos y bombones brasileños en los ómnibus”.

Destaca que esos tiempos fueron duros, pero visto en perspectiva se valoran esos sacrificios. “Éramos muy queridos en el barrio, mi madre nos enseñó a ser serviciales y buenas personas. Si un vecino necesitaba un mandado allí estábamos, pero no podíamos agarrar una propina aunque nos la ofrecieran. Así nos criamos, con esa educación”.

Por problemas de salud de Leonardo regresan a Montevideo y a los 9 años es operado en el Hospital de Clínicas. “Después de la operación nos quedamos en la casa de mis abuelos paternos. Allí había un pasaje que utilizaban los vecinos y que desembocaba en el almacén de Antonio y Mabel”.

Con 12 años comienza a trabajar en la cantina del club Libertad Washington, club del que obviamente es hincha y que estaba ubicado frente a la casa de Antonio Ameijenda. “Como me gustaba cocinar preparaba en la cantina chorizos al vino blanco y algunas otras cosas, hasta que un par de años después cambió la directiva del club y me quedé sin trabajo”.

Allí aparece Antonio en la vida de Leonardo, al enterarse que estaba sin empleo le ofrece trabajar con él y ahí comienza una relación de trabajo y amistad que lleva más de tres décadas.

“Empecé a trabajar con Antonio en el 88, el 16 de octubre, y en ese tiempo en el comercio estaba él, Mabel y yo. Al tiempo empezó a trabajar otro chiquilín. Íbamos en una Chevrolet del 51 a la feria de Las Piedras a comprarle a los quinteros, unos años después empezamos a ir al Modelo, que en ese tiempo era de tarde”.

---

**“Tomaba las decisiones como si fuera el dueño, con criterio y conociendo el funcionamiento del negocio”**

---

Al poco tiempo comienza la operativa nocturna del Mercado y empieza a ir solo, tomando decisiones sobre lo qué comprar. “Tomaba las decisiones como si fuera el dueño, con criterio y conociendo el funcionamiento del negocio”.

De aquellos inicios recuerda entre risas su primera experiencia vendiendo fideos a granel y las complicaciones posteriores para armar el tradi-





cional paquete de papel estraza. “Estaba en el almacén don Paulino, el padre de Mabel y una cliente pide fideos. Tenía dificultad para llegar a los platos de la balanza y ni que hablar del armado del paquete. Obviamente los fideos terminaron todos en el piso. Cuando entra otra clienta y pide también fideos, don Paulino rezongando desde el piso recogiendo fideos me dice: yo los envuelvo. Al tiempo me entero que le había dicho esa tarde a Antonio, me parece que este gurí no va a andar”, remata entre risas.

El comercio fue creciendo y al poco tiempo ya contaba con más de una decena de empleados y Leonardo trabajaba de encargado en el local y de noche iba al Mercado a hacer las compras. “En ese tiempo tenía 19 años y estaba a cargo de 12 o 15 personas. Quizá no tenía la capacidad de liderazgo necesaria, pero lo suplía con cierta experiencia, trabajaba a la par de cada uno y después me iba a jugar al fútbol con ellos. Mi capacidad era hacer

que ellos cumplieran su función y yo la mía dentro del trabajo, afuera era otra cosa. Quizá no siempre lo logré, pero lo intenté de la mejor manera”.

Destaca que en todo momento se sintió apoyado y guiado tanto por Antonio como por Mabel, y recuerda detalles que siente lo marcaron. “Mabel salía los domingos con el diario a buscar un terreno para que me hiciera la casa. Cuando apareció el terreno quien fue a negociarlo con el dueño fue Antonio. No sabía como iba a pagarlo, pero negocio una cuota medio tranquila y fui pagando sin problema. Cuando terminé de pagar el terreno empecé a hacer la casa, que obviamente la marcó toda Antonio y su padre vino a hacerse cargo de la obra”.

Si bien siempre tuvo la iniciativa y trató de aprender rápido, siente un profundo agradecimiento a Antonio por las oportunidades, el apoyo recibido en cada momento y especialmente en los momentos más difíciles. “Antonio me adelantó licencias, aguinaldos y me facilitó dinero todo junto







**Cambadu y SEMM se unieron para brindarte el mejor convenio que garantice tranquilidad y seguridad a tu empresa.**

**¿En qué consiste?**

Ante cualquier imprevisto relacionado a la salud, a través de una simple llamada telefónica a SEMM, pueden solicitar el servicio médico y un equipo de profesionales asistará al lugar.

Consultá por las tarifas especiales de **Área protegida SEMM** para socios Cambadu a través del **27112121** o en nuestra web **semm.com.uy**



para poder pagar una deuda y no perder la casa donde vivíamos con mi madre y hermanos, gracias a él lo pude solucionar”.

La cocina es otra de las pasiones de Leonardo, carrera que estudió y tarea que compartió en forma conjunta con su trabajo en el supermercado. “Siempre me gustó e incluso trabajé de mozo en una confitería de Colón. La dueña me daba alguna fiesta para que la hiciera yo, incluso hice varios casamientos en el Parque de Cambadu”.

La crisis del 2002 tocó fuerte en todo el país, y en particular Leonardo recuerda las amenazas de saqueo existentes en ese tiempo, las que motivaron que pasaran varios días viviendo dentro del comercio para evitar cualquier desborde, que felizmente no ocurrió.

Recuerda también su pasaje por la cocina del Club Banco Hipotecario los días sábados, y tomando clases los miércoles, los días de descanso en el supermercado.

**“Mi función dentro de la estructura era más por la confianza que me había ganado y la tranquilidad que tenían conmigo”**

Culminados esos tiempos complejos para el país y en tiempos en que se comenzaba a notar la reactivación comercial, Leonardo recibe una oferta laboral del rubro que siempre lo había apasionado y se había formado. “Recibo el ofrecimiento para trabajar en un hotel, y a eso se le suma que los hijos de Antonio ya estaban en edad de trabajar en el super, y la estructura de personal permitía tener mayor control en todas las áreas. Mi función dentro de la estructura era más por la confianza que me había ganado y la tranquilidad que tenían conmigo”.

A raíz del ofrecimiento laboral en el hotel habla con Antonio, le cuenta la idea y le adelanta su renuncia. “Antonio me acepta la renuncia pero me pide

que no me vaya, no quería que me desvinculara del todo y me ofrece hacerme cargo del puesto de frutas y verduras del supermercado, a partir de ese momento tengo mi primer negocio independiente”.

La experiencia generada con los años en el Mercado le permitieron a Leonardo no solo consolidar el puesto dentro del supermercado, sino ampliar su cartera de clientes tanto minoristas como gastronómicos. “Me fui consolidando y armé un reparto que incluye otros supermercados, confitería y gastronómicos”.

**“La relación con los productos de Salto surge de mis primeros pasos en el Mercado”**

De la tarea comercial en el Mercado y la amistad genera con algunos proveedores surge la posibilidad de instalar un puesto propio con mercadería básicamente de estación y proveniente de Salto. “La relación con los productos de Salto surge de mis primeros pasos en el Mercado y a través de un amigo de la infancia que comienza a vender productos de la chacra de un cuñado”.





DESDE 1838  
**Knorr**

**NUEVO**

  
Unilever

# RINDE MÁS 3 EN 1

## SUMALO A TU CARNE PICADA

### ¿Qué es Rinde Más 3 en 1?

Es una combinación de vegetales deshidratados con especias, proteína vegetal y sin colesterol, que al sumarlo a tu carne picada hacen que tus comidas sean:

#### 1. Más rendidoras

Agranda tus platos favoritos, así que con la misma carne que preparabas 8 hamburguesas, ahora vas a tener 12.

#### 2. Más prácticas

No necesitás sumar ingredientes que implican un gasto adicional y proceso de cortar, pelar, etc.

#### 3. Más ricas

Tus platos van a quedar deliciosos, con todo el sabor de Knorr.



**CON RINDE MÁS, COCINAR CUESTA MENOS**

Descubrí recetas en [www.knorr.com.uy](http://www.knorr.com.uy)





Actualmente su puesto comercializa una serie de productos de origen salteños, como choclos, berenjenas, tomates, melones, además del producto estrella y por el que es más conocido: las frutillas.

De esta forma ha consolidado un negocio que tiene tres áreas comerciales bien definidas y que de alguna manera se entrecruzan en la Unidad Agroalimentaria de Montevideo, a pesar de que considera que el verdadero centro de operaciones se ubica en el supermercado de Antonio.

Consultado sobre la operativa del nuevo Mercado, destaca qué si bien fue cuestionado al principio, porque siempre somos reacios a los cambios, las nuevas instalaciones han permitido ganar en espacio, orden, prolijidad, tiempos de descarga, y una larga lista de ventajas asociadas a los metros ganados para la operativa.

Destaca que es una tarea muy sacrificada, en especial por los horarios en las que se lleva adelante, confiesa entre risas que hoy trabaja menos que antes, pero es parte de lo ganado con el correr de los años, la suma de experiencia y trabajo bien hecho surgido en un buen ejemplo familiar y el apoyo recibido, pero con seguridad se basa en la información genética con la que nació y fue creciendo un comerciante. Uno más de los tantos con los que compartimos a diario esta actividad y que cada uno tiene una rica historia para contar.

NUEVOS

Unilever

# Dove



## Hydra-Liso

Cabello lavado diariamente

Purifica y nutre delicadamente, sin agredir el cabello\*.

## Fuerza y Crecimiento

Cabello frágil y quebradizo

Nutre y fortalece para un cabello más resistente, flexible y visiblemente saludable de raíz a puntas\*.

\*comparado con shampoo sin ingredientes acondicionadores.

## Convenio UTE – Macromercado



# Macromercado se integra al desarrollo de la movilidad eléctrica

El pasado mes de marzo UTE y Macromercado firmaron un acuerdo para la instalación de puntos de carga en sus supermercados e incorpora vehículos eléctricos a su flota.

Para la promoción de la movilidad eléctrica en el país UTE ha proyectado su infraestructura y modelo de gestión considerando la incorpora-

ción de vehículos eléctricos a su propia flota, así como al uso de particulares y empresas, lo que requiere la existencia de una red de recarga para que los mismos puedan abastecerse de energía, asegurando la posibilidad de recorrer distancias mayores a la propia autonomía del vehículo.



Descuento exclusivo  
**100%**  
socios CAMBADU

**NATIVA**



# 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)



La instalación de la red de carga para vehículos eléctricos forma parte de un conjunto de acciones que UTE, en coordinación con el MIEM, viene desarrollando para promover el desarrollo en el país de la movilidad eléctrica, elemento central en la estrategia de descarbonización diseñada para el período 2020-2024.

En este marco, Macromercado ha demostrado interés en integrarse al desarrollo de la movilidad eléctrica, incorporando en su flota vehículos eléctricos e instalando puntos de recarga en los supermercados de su propiedad, tanto para la actividad propia como para el uso público.

El servicio de carga de vehículos eléctricos será de acceso público y prestado por UTE, mediante Sistemas de Alimentación de Vehículos Eléctricos (SAVE) ubicados en los estacionamientos de las instalaciones de Macromercado que se definan.

Para el uso del punto de carga los usuarios deberán contar con la Tarjeta de Carga provista por UTE, con firma del Contrato de Suministro de Energía Eléctrica en Estaciones de Carga de Vehículos Eléctricos Gestionadas por UTE, y para el cobro se aplica el pliego tarifario vigente.

Todo ello se complementa con el desarrollo de herramientas tecnológicas propias que complementan el progreso de la red de carga. La ubicación de las estaciones puede visualizarse a través de la aplicación UTE MUEVE. El sistema utiliza geolocalización para indicar al usuario dónde está el punto de carga más cercano, además de ofrecer la información de la disponibilidad del punto y permitir la consulta histórica de las sesiones de carga realizadas por el usuario.







TODA LA ENERGÍA   
Y EL SABOR CON



WWW.SAINT.COM.UY



FACEBOOK/SAINTUY



INSTAGRAM/SAINTCAFEUY



## Calera Real del Dacá



# Más que un montón de piedras

**A poco más de 10 minutos de la ciudad de Mercedes se encuentran las ruinas de la Calera Real del arroyo Dacá, considerada la primera manifestación industrial del país.**

Fundada en 1722 por miembros de órdenes religiosas dedicadas a las labores manuales, la calera extraía piedra caliza, abundante en la zona, para su incineración en uno de los cuatro hornos existentes, y esa producción tenía como destino la ciudad de Buenos Aires.

Recientemente se realizó la inauguración de la primera etapa de las obras que llevó adelante la Intendencia de Soriano, para la concreción del Parque de la Calera Real y el Museo de la Industria, un espacio museográfico que narra y permite visibilizar el desarrollo de diferentes industrias que posicionaron al departamento como desarrollo comercial de una vasta región del país.

Es relevante destacar que en 1722, año de puesta en funcionamiento de la calera, la ciudad de Mercedes aún no existía (fue fundada en 1788), e incluso antes de que Uruguay fuera el país que es hoy.

El estado de conservación general de la calera está compuesto por ruinas, pero se conservan los cuatro hornos de cal, una construcción anexa que servía como depósito o resguardo para los obre-

ros y otra vivienda de piedra roja ubica en una parte elevada del terreno.

La construcción utilizada como depósito, a la que le falta el techo y una de las paredes, tiene la particularidad de tener muros de un metro de ancho, fiel representante de las técnicas constructivas de la época.

La construcción utilizada como vivienda, de similares características arquitectónicas, se encuentra en mejor estado de conservación ya que funcionó como vivienda particular hasta fines de la década de 1990. Precisamente esa construcción albergará la sede del Museo de la Industria.

La metodología constructiva, el grosor de los muros y la disposición de los materiales concuerdan con la técnica de piedra sobre piedra unida con argamasa, que se observa por estas tierras en las construcciones a partir de la segunda mitad del siglo XVIII.

La construcción sede del Museo cuenta con muros más finos, de unos 40 centímetros, regulares y en los que se realizó un canteado de piedra y argamasas de mejor calidad.

La referencia más antigua que se tiene de dicha construcción como vivienda, es el arrendamiento de la Estancia de la Calera en 1826, donde doña Feliciano Echea se reserva habitaciones para vivir.

¡AHORA ES MÁS FÁCIL  
ACEPTAR DIFERENTES  
TARJETAS  
EN TU COMERCIO!



## Fiserv es líder mundial en tecnología financiera

y, en alianza con **GEOCOM**, te ofrece un servicio diferencial:

- Contrato POS 36 meses con 6 meses **SIN COSTO**  
+ 12 meses al 50%.
- Aranceles diferenciales.
- Link de pago **SIN COSTO** para tu e-commerce.

Además, con la contratación de nuestro servicio, podés  
acceder a múltiples beneficios:

- Cierres de lote diarios y automáticos: ¡pagamos todos los días  
y mejoramos tu flujo de caja!
- Conciliación de ventas cuando y donde vos querés, desde  
nuestra web de comercios, con información online disponible  
de tu negocio.
- Adelanto de pagos con tarjetas de crédito a las 48 horas  
reales. Con la mejor tasa, sin afectar tu crédito bancario.

Mejorá la experiencia de pago de tus clientes y cobrá más rápido tus ventas.

\*4444  
2484 4444





Con relación a los hornos, es de destacar que tienen en promedio ocho metros de profundidad y seis metros de diámetro. Su sistema constructivo fue por excavación, consolidado con piedras de la cantera, con capa de arena y cal.

Según documentación histórica no fueron construidos todos al mismo tiempo, primero se construyeron dos. El señalado como Horno 1 presenta



una tipología diferente a los demás, está construido en piedra, dispuestas una sobre otras y con una doble arcada de ladrillos en la boca. Se cree que el más antiguo sería el Horno 4 el que habría servido como modelo para el resto.

De acuerdo a los registros, la calera se mantuvo activa hasta 1850. De acuerdo a sus dimensiones



se considera que tenía una importante capacidad de producción para abastecer a toda la región. Contaba con afloramientos de caliza cercanos y abundantes montes de leña como elemento combustible,

El circuito comercial de la época indica que la cal salía de la calera, pasaba por Villa Soriano y de ahí se embarcaba hacia Argentina, constituyendo a la región en un lugar de referencia en la geopolítica de la época.

En el Diario de viaje escrito en 1815 por Dámaso Antonio Larrañaga, deja constancia en su pasaje por Mercedes de la existencia de una “gran posesión con horno de cal”.



El crecimiento demográfico y urbano de la ciudad de Mercedes fue generador de una importante demanda de cal para su construcción, así como para pelar los cueros de los animales de la zona.

Las obras inauguradas recientemente por la Intendencia de Soriano concluyeron con acciones de puesta en valor arquitectónico de las construcciones de la Calera, creación de circuitos internos para recorridos, colocación de mobiliario urbano, iluminación y elaboración de un espacio de interpretación de la historia de la Calera Real a través de cartelería informativa.





*Una opción  
rica y saludable  
para tus clientes*



**Gluten  
Free**





Los contenidos son de carácter inclusivo ya que se trata de textos con tipografía hiperlegible para personas con baja visión, audioguías para personas ciegas y traducción a Lenguaje de Señas para personas sordomudas. Estos lineamientos siguen los Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU para la reducción de las desigualdades. A los mismos se puede acceder a través de códigos QR colocados en los extremos inferiores de la cartelera.

El Museo y el Parque son parte de las acciones para conmemorar los 300 años de la fundación de la Calera Real, recordar su historia, auge y deterioro, así como contemplar otros emprendimientos industriales de Soriano, desde algunos muy pequeños como la fábrica de velas o la de jabones, la cervecería o de fideos Napoli, hasta los grandes molinos y el ingenio azucarero.





Queda además integrado a un circuito histórico-turístico de Mercedes que incluye el Castillo Mauá, el Museo Paleontológico Alejandro Berro, la Catedral Nuestra Señora de las Mercedes, la Mazana Veinte (donde se encuentra la casa que habitó Garibaldi), el Teatro Municipal, las casas de Francisco Matosas (famosas por sus fachadas de inspiración Gaudiana), así como una extendida Rambla Costanera sobre el río Negro, un clásico de la ciudad.

El viaje a la ciudad de Mercedes permite además complementar la visita con una escapada a Villa Soriano, fundada en 1624 como reducción de indios chanáes, y descubrir algunos de sus principales atractivos, como la Estación Náutica, el Museo Maseo, la Casa de las Máscaras, el Museo de Marfetán y la Capilla de Santo Domingo. Una localidad que es Patrimonio Histórico Nacional y mantiene las características coloniales de la época.

Una alternativa más para conocer y recorrer las diferentes localidades de nuestro país, descubrir su historia y orígenes, al tiempo que nos permite disfrutar de los hermosos destinos que Uruguay nos tiene reservados.



**TE MERECEÁS  
LO MEJOR**



**SANTA TERESA**



## Actividad para socios Coin.



# Capacitación en herramientas de gestión de negocios

A fines del mes pasado, en la casona de nuestro Parque Social, los socios de Contabilidad Integral recibieron una interesante capacitación en Herramientas de Gestión de Comercios Minoristas. Capacitación que en breve estará disponible para toda la masa social, a través de nuestra página web.

Al igual que lo hicimos el año pasado, nuevamente

junto a Coca-Cola Uruguay ponemos a disposición de la masa social herramientas de gestión, acompañadas de su correspondiente capacitación.

Fue una excelente jornada, donde los participantes quedaron muy conformes y agradecidos por una capacitación a medida del sector, como solo Cambadu puede ofrecer.





# EN ESTA VUELTA A CLASES:

Conaprole  
**conamigos**

siempre  
en tu  
**LISTA**



# PRODUCTOS LÍNEA OFF!®

## OFF!® Family Aerosol

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

 **ACTIVO:** DEET 15%  **TAMAÑO:** 170cm<sup>3</sup> 290cm<sup>3</sup>

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 6 horas



## OFF!® Family Crema

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

 **ACTIVO:** DEET 7,5%  **TAMAÑO:** 6g y 200g

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 4 horas



## OFF!® Family Spray

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

 **ACTIVO:** DEET 7%  **TAMAÑO:** 200cm<sup>3</sup>

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 2 horas



## OFF!® Family Smooth & Dry

Un repelente de mosquitos con el que puede sentirse cómodo. OFF! Smooth & Dry utiliza una fórmula avanzada de polvo seco que se seca al contacto, dejando la piel seca, suave y con un olor agradable.

 **ACTIVO:** DEET 15%  **TAMAÑO:** 144cm<sup>3</sup>

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 6 horas



## OFF!® Extra Duración Aerosol

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

 **ACTIVO:** DEET 25%  **TAMAÑO:** 170cm<sup>3</sup> 290cm<sup>3</sup>

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 12 horas



## OFF!® Extra Duración Crema

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

 **ACTIVO:** DEET 25%  **TAMAÑO:** 90g

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 8 horas



## OFF!® Kids

### KIDS CREMA

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

 **ACTIVO:** DEET 7,5%  **TAMAÑO:** 90g

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 2 horas



## OFF!® Protección Invisible Aerosol

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

 **ACTIVO:** Icaridina  **TAMAÑO:** 98,7ml

 **HS DE PROTECCIÓN:** Hasta 9 horas



**NUEVO!**