


CENTRO

SEGUINOS  



Mayo 26
AÑO 18 . EDICIÓN 200

El regalo perfecto para mamá está muy cerca de casa



Durante todo el mes de mayo, sorprende a mamá con los mejores productos y servicios de tus comercios amigos de siempre.

Capacitaciones 2026
Inicia un ciclo de grandes propuestas
Páginas 6 y 7

Fiesta de San Juan
Vuelve un gran evento del CCIFA
Página 9

Uruguay: un país caro
Analizamos las principales razones
Páginas 16 y 17

Editorial

MAYO 2026

“¿Llegó el último ciclista?”

En Uruguay hay una frase que todos conocemos: “llegó el último ciclista”. Marca el fin de la Semana de Turismo y, para muchos, el verdadero inicio del año. Pero este año la sensación es distinta: no hay arranque, hay inercia.

Los propios datos del gobierno lo reflejan: el crecimiento económico se ubica en torno al 3% y con proyecciones a la baja para 2026. El consumo no despega y la actividad muestra señales claras de entecimiento. Y en ese escenario, como siempre, hay un sector que lo siente primero: las mipymes.

No son un complemento de la economía. Son su base. Representan más del 90% de las empresas del país y generan la mayor parte del empleo. Pero también son las más vulnerables: en Uruguay, una proporción significativa de nuevos emprendimientos no supera los dos primeros años de vida.

Ese dato debería preocuparnos más. Porque cuando una Mipyme cierra, no solo se pierde un comercio: **se apaga el sueño de una familia emprendedora**, se pierde empleo y se debilita el entramado económico local.

Y ahí aparece un punto que no podemos seguir evitando: el Estado. Para el pequeño comerciante, el Estado es un socio constante, está siempre. Y siempre en un solo sentido: exige, controla y recauda, incluso cuando el contexto se vuelve más difícil. Y eso genera un desequilibrio.

Porque cuando la economía crece menos y la competencia aumenta —por importaciones, cambios en el consumo o informalidad— lo que se necesita es lo contrario: alivio, herramientas y flexibilidad. Hoy la competitividad es la clave y no depende solo del esfuerzo del comerciante, **se requiere menor carga efectiva, acceso real al crédito, menos burocracia, reglas claras y parejas.**

Desde el CCIFA lo planteamos con claridad: si después de Turismo empieza el año, entonces también es momento de revisar en qué condiciones lo estamos empezando. Y la respuesta exige acción.

El desafío no es esperar que la economía reaccione. Es generar condiciones para que el comercio pueda sostenerse, adaptarse y crecer. Porque cuando una Mipyme cae, no cae sola. Cae una familia, cae una inversión, cae parte de la ciudad. Y eso ya no es un problema individual: es un problema colectivo.



Mauricio Martínez
Presidente CCIFA



Descargá
la revista en
formato PDF
escaneando el QR

CENTRO

Publicación oficial y gratuita del
Centro Comercial, Industrial y de
Fomento de Atlántida

CONSEJO EDITOR

Comisión Directiva:

MAURICIO MARTINEZ
GASTON BARDANCA

Redactor Responsable:

NICOLÁS MESA / ALFREDO PERBRA

Colaboradores:

COA
MIREYA BRACCO
LAURA NAVARRO
CARLOS UBOLDI

Diseño:

Gonzalo Mirabal
www.mirabalcreative.com

Impresión:

Gráfica Mosca, Guayabo 1672
Depósito legal: 371366

MISIÓN

Apoyar y fomentar el desarrollo de la pequeña empresa local, capacitando y brindando servicios de excelente nivel en gestión, que les ayude a gestionar eficientemente sus empresas. Somos quienes transmitimos la opinión de nuestros asociados a las autoridades, velando por sus intereses. Fomentamos el desarrollo local, comprometidos con toda la comunidad.

VISIÓN

Ser una institución referente para las empresas de la zona, con reconocimiento a nivel nacional por el trabajo en pos de la pequeña empresa y el fomento del asociativismo como elemento de crecimiento de la región. Ser referente de la comunidad como institución con responsabilidad social, involucrada en el quehacer de la sociedad toda.

Aprobada por Comisión Directiva
Junio 2010

Lo que tenés para leer...

NOTAS DESTACADAS

El Día de la Madre y su impacto comercial
Página 5

Las capacitaciones del CCIFA tienen fecha
Páginas 6 y 7

Novedades de tu Centro
Página 8

Se gesta una nueva fiesta de San Juan
Página 9

Cartelera Informativa
Páginas 10 y 11

Mundo empresarial: Antes de invertir en tecnología...
Páginas 12 y 13

Uruguay: el país más caro de la región
Páginas 16 y 17

Turismo: Los ingresos por la temporada de verano
Página 25

Entrevista al socio: Bastour: una forma diferente de viajar
Páginas 32 a 34

Clasificados de la Costa de Oro
Páginas 35 a 38

Además, los mejores aportes de nuestros columnistas invitados habituales



 Calle 11 e Interbalnearia, Barrio Jardín, Atlántida

 4372 2375 - 4372 2531

 info@ccifa.com.uy

 ccifa.com.uy



AUTORIDADES CCIFA

Titulares

MAURICIO MARTÍNEZ / Inmobiliaria Maná
MARIANA VEIRA / Atlántida Joyas
GASTÓN BARDANCA / 22 Bar
CAMILO UHALDE / Librería Martín Fierro
IKE FERNANDEZ / Óptica Atlántida
PABLO ITURRALDE / Ai Pique
DANIEL ÁLVAREZ / Barraca El Cine

Suplentes

MICHAEL CASTAÑO / Red Tec
PEDRO ARMENDÁRIZ / Dist. T. Armendáriz
JOSÉ CASTRO / Colegio Rosarinos
BELKIS ÁVILA / Óptica Florida
JUAN ARRECHE / JP Cortinas
MIGUEL A. GÓMEZ / Guapas y Barbaros
JIMENA NOGUEIRA / JN Estilistas

Comisión Fiscal

ROGELIO CARBO / Rotisería Cuchilla Alta
RUTH BEVLACQUA / Cabañas Paradise
SUSANA LÓPEZ / Farmacia Las Toscas

Suplentes

GUSTAVO LANZA / Abitab Calle 11
ALEJANDRO BOLOGNA / Farmacia Bologna
NICOLÁS ANDRADA / Cerrajería Atlántida





Números al día

Índice de precios al consumo (IPC)

Marzo/2026	116.24
Variación	0,41

Salario Mínimo Nacional (SMN)

Enero 2026	\$ 24.572
------------	-----------

Base de prestaciones y contribuciones

Enero 2026	\$ 6.864
------------	----------

Ajuste por Inflación

Marzo 2026 - IPC	2.94 %
Variación IPC 36m Marzo 26	12.92 %

Unidad indexada (UI)

17/4/2026	\$ 6,5115
-----------	-----------

Desempleo

Febrero 2026	7,4 %
--------------	-------

Unidad reajutable (UR)

Abril 2026	\$ 1.914,42
------------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Febrero 2026	\$ 1.877,44
--------------	-------------

¿Sabías qué...?



- ➔ Para abrir una empresa en Uruguay no hace falta tener un capital mínimo. No existe un monto obligatorio de dinero para arrancar. Los socios deciden cuánto ponen y solo necesitan tener disponible la mitad de ese dinero al momento de firmar los papeles.
- ➔ Una firma digital tiene el mismo valor legal que una firma a mano. Desde la Ley N° 18.600, firmar un documento digitalmente tiene exactamente la misma validez que hacerlo en papel. Contratos, acuerdos y trámites pueden hacerse 100% online sin perder respaldo legal.
- ➔ El Estado te puede subsidiar si contratás jóvenes de entre 15 y 29 años. La Ley de Promoción del Empleo N° 19.973 permite a las empresas privadas recibir un subsidio fiscal por contratar jóvenes, especialmente para su primer empleo.
- ➔ El alquiler de una propiedad paga impuesto a la renta. Los ingresos que una persona física obtiene por alquilar un inmueble están gravados por el IRPF como "rendimientos de capital inmobiliario". La tasa anual es del 12%, pero se va pagando mes a mes con anticipos del 10,5% sobre el valor del alquiler.

CCIFA - Líneas de contacto:
4372 23 75 - 098 512 513 - 099 928 204
O en nuestras oficinas:
Calle 11 casi Ruta Interbalnearia, Atlántida.

El Día de la Madre, el regalo y el comercio

Hay fechas en el calendario que son esperadas con entusiasmo por parte de los comerciantes. El segundo domingo de mayo — este año el 10 — es una de ellas. En la cultura latinoamericana, la madre ocupa un lugar que trasciende cualquier vínculo cotidiano. Es referencia, es afecto acumulado, es deuda impagable. Y eso, traducido al lenguaje del comercio, genera algo que ningún Black Friday puede igualar y es una motivación genuina para comprar. No sorprende, entonces, que el Día de la Madre sea la segunda fecha comercial más importante del año en Uruguay y en prácticamente toda América Latina, solo superada por la temporada de Navidad y Año Nuevo. En Chile, según la Cámara Nacional de Comercio, mayo se ha consolidado históricamente como el segundo mes de mayor actividad minorista del año, concentrando cerca del 9% de las ventas anuales del sector. En Colombia y México, el patrón se repite con consistencia. La fecha no es un invento del marketing sino una expresión comercial de algo mucho más profundo.

Los números en Uruguay

Según el relevamiento conjunto realizado por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y la Cámara de la Economía Digital del Uruguay el pasado año, el 75% de los uruguayos declaró haber comprado algún regalo para el Día de la Madre, exactamente el mismo porcentaje que en 2024. La participación no cae. Lo que cambia es cómo se compra. El 72% optó por locales físicos, pero el 53% realizó primero su búsqueda en plataformas digitales. La decisión se toma en la pantalla; la compra, muchas veces, se concreta en el local. Este com-



portamiento define al consumidor uruguayo actual: más informado, más comparativo, menos impulsivo. La tarjeta de crédito fue el medio de pago más utilizado, con el 55% de las transacciones, y un 30% de los compradores aumentó su presupuesto respecto al año anterior. Sin embargo, hay una señal que conviene observar. En Argentina, la Confederación de la Mediana Empresa registró en 2025 una caída del gasto por cuarto año consecuti-

vo en esta fecha. El ticket promedio subió nominalmente, pero cayó un 16,7% en términos reales, descontada la inflación. Y no es que el consumidor abandone la costumbre de comprar por esa fecha, pero elige con más cuidado, prioriza el precio y parece evitar el gasto impulsivo. Uruguay tiene su propia dinámica, distinta a la argentina. Pero la tendencia regional habla de un consumidor más cauteloso y exigente. La demanda existe — y es importante — pero requiere ciertos impulsos. El comerciante que gana es el que llega preparado, con stock adecuado, con promociones reales, con presencia online para aparecer en esa etapa de búsqueda previa donde se toman las decisiones y con una atención al cliente que esté a la altura del momento. Porque en una fecha cargada de afecto, la experiencia de compra parece importar tanto como el precio.

75% de los uruguayos declaró haber comprado algún regalo en 2025.

55% tarjeta de crédito fue el medio de pago más utilizado.

30% aumentó gasto Respecto al año anterior incrementaron presupuesto.

El valor estratégico de las capacitaciones del CCIFA

Desde el pasado mes de abril, inició el ciclo de capacitaciones 2026 del Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida, una propuesta que con el paso de los años se ha ido consolidando como uno de los beneficios más utilizados por socios y empresas de la zona. Cada año, incluso antes de que el calendario esté completamente difundido, comienzan las consultas. "Siempre están preguntando a ver qué cursos hay", comenta a **Revista Centro** la Gerente Administrativa del CCIFA, Laura Navarro.

El nuevo ciclo vuelve a combinar distintas líneas de trabajo. Integra cursos vinculados a la gestión y al uso de herramientas concretas — como Excel, facturación electrónica, atención al cliente o manejo de stock— y también propuestas orientadas a aspectos más asociados a lo humano y las habilidades blandas, como la inteligencia emocional o el trabajo en equipo.

El detalle completo de los programas de capacitación, con sus fechas y características, se puede consultar en la página 27 de esta edición. A lo largo del año, además, se irán comunicando a través de los canales digitales institucionales del Centro. Detrás de esa agenda hay un trabajo previo que lleva tiempo y que se repite cada año. Navarro explica que el diseño del plan no responde a un esquema cerrado, sino que se construye a partir de dos factores fundamentales. Por un lado, "las novedades", herramientas y tendencias que empiezan a aparecer. Por otro, "el interés que las empresas te van manifestando por diferentes áreas de formación".

Esa manera de construir la agenda se ve reflejada en la respuesta que



tienen algunos cursos. El caso de Excel es uno de los más claros. "El año pasado se agotó en dos segundos, mucha gente no logró ni siquiera anotarse porque ya no quedaban cupos", recuerda. Hoy muchas empresas trabajan con sistemas de facturación que generan información en forma permanente. Pero eso no alcanza. "Cuando vos vas al análisis de datos, si no tenés una mínima noción, no vas a poder analizar la información y capitalizar todo ese insumo", explica Navarro. Por eso, la idea no es solo enseñar el uso de una herramienta, sino dar elementos que permitan aprovecharla en la práctica. Ahí aparece uno de los objetivos de estos programas, que es acercar herramientas que puedan aplicarse directamente en el día a día. Que sirvan para ordenar, para entender mejor lo que pasa en la empresa y para tomar mejores decisiones.

En ese proceso también aparece un trabajo de articulación. El **CCIFA** se apoya en distintas instituciones para llevar adelante las capacitaciones. Algunas se desarrollan en conjunto con Los Centros Pyme de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y están abiertas a todo público, mientras que otras están dirigidas específicamente a socios y se canalizan a través de programas que cuentan con el respaldo del Instituto Nacional de Empleo (INEFOP). Estas últimas, según afirma la gerente, "son parte de los tantos beneficios de estar asociados a una institución como el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida". Con el paso del tiempo, la propuesta también fue incorporando nuevas áreas. A los programas de formación más técnicos se sumaron con fuerza las capacitaciones vinculadas a inteligencia emocional, trabajo en equipo, manejo de quejas, ambien-



tes laborales. "Le damos un espacio muy importante a las habilidades blandas, porque también es un tema muy pedido", señala. Y la respuesta de los socios lo confirma con un excelente nivel de inscripciones. "Cuando se trata de entrenamiento para trabajo en equipo, en algunos casos, se establecen condiciones específicas para las empresas participantes, como por ejemplo la cantidad de empleados que tienen, ya que son talleres que se basan en dinámicas grupales. Entonces enfocamos esos esfuerzos a este tipo de organizaciones, que son las que podrán sacar mayor provecho". Estos cambios tienen que ver con transformaciones más amplias. En este tiempo resulta fundamental entender el trabajo en equipo y saber "cómo trabajar con otros, cómo se gestionan los grupos y cómo se

enfrentan situaciones que antes no tenían tanto peso". Navarro asegura que "hoy hay que saber de todo un poquito", y agrega algo que aparece varias veces a lo largo de la entrevista, al afirmar que "la formación tiene que ser constante". Evidentemente, esto tiene que ver con un mundo laboral que cambia permanentemente. Aparecen nuevas herramientas, cambian las formas de trabajo y crecen las exigencias del cliente. Y eso obliga a adaptarse. Cuando eso no ocurre, las dificultades aparecen. "El que no se capacita, queda más vulnerable o necesita contratar más personal para los nuevos desafíos", afirma al respecto la gerente. Las capacitaciones del CCIFA se organizan en horarios compatibles con la actividad comercial, generalmente en la franja de la tarde-noche y con

cupos que permiten un mejor desarrollo de cada instancia. "No pueden ir más allá de 30 participantes", explica Navarro, dado que los docentes necesitan manejar y captar la atención de cada uno de ellos. Si bien el plan a esta altura se encuentra conformado, a lo largo del año irán surgiendo nuevas propuestas, ya que no se trata de un calendario rígido. "Siempre estamos abiertos a recibir ideas y a escuchar las necesidades de nuestros socios", aclara la gerente, quien añadió que, además, el Centro Comercial acompaña y asesora a quienes buscan capacitarse por fuera de la oferta directa, mediante programas disponibles vinculados a INEFOP, donde se puede acceder a cursos específicos con apoyo en la gestión y con beneficios en los costos. No existen dudas respecto a que en el mundo empresarial de hoy la formación y el entrenamiento ocupan un lugar preponderante. Apoyar a las empresas de la zona, de todos los sectores y tamaños, para que puedan recorrer ese camino de la mejor manera posible, es uno de los cometidos de este centro comercial y, por cierto, uno de los beneficios más valorados por los socios y los comercios de toda la Costa de Oro.

Para consultas e inscripciones los interesados pueden comunicarse al 098 512 513.





Presencia del CCIFA en el encuentro “Líderes Empresariales” en Pando

El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida estuvo representado por su presidente, Mauricio Martínez, en una nueva instancia del ciclo de alcance nacional Líderes Empresariales, que tuvo lugar el jueves 9 de abril en el club Urupan de Pando. La participación se dio en el marco del vínculo institucional con la Cámara Empresarial Canaria, de la cual el CCIFA es socio fundador y en acompañamiento a la colega Cámara Comercial Industrial Agraria de Pando, institución anfitriona en esta ocasión. La jornada, organizada por Grupo CEO, convocó a empresarios, autoridades y estudiantes. Contó con instancias de formación,



intercambio y fortalecimiento del ecosistema comercial de nuestro departamento.

La apertura contó con la participación del intendente Francisco Legnani, junto al director de Desarrollo Económico, Sebastián Vázquez, el

presidente de la Cámara Empresarial Canaria, Oscar W. Vargas, y el presidente de la Cámara Comercial, Industrial, Agraria de Pando, Martín Urruty. La organización general y conducción estuvo a cargo de Santiago Wilkins.

Nuevas mejoras en nuestra infraestructura

Avanzan a buen ritmo los trabajos de reforma de las oficinas de atención al cliente del CCIFA, en el marco de un proceso orientado a modernizar y optimizar los espacios de uso cotidiano. La intervención busca mejorar tanto la calidad de atención a los socios como las condiciones de trabajo de funcionarios. Durante el desarrollo de las obras, la atención se mantiene con total normalidad en todos los servi-

cios, adaptando su funcionamiento a distintos espacios de la sede, como el área de cowork y el salón social, cuando resulta necesario. Agradecemos la comprensión ante las posibles molestias que este proceso pueda generar de forma momentánea. Iremos informando sobre las próximas etapas de esta obra, que apunta a continuar mejorando la infraestructura del CCIFA: el centro de todos.

10%
OFF



Pedí tu cupón en los locales adheridos



Realizá tus compras en los locales adheridos y obtené un 10% de descuento para utilizar en nuestra red de locales

Vivi Atlántida



Se acerca otra noche de San Juan para compartir en familia

El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida trabaja en la organización de una nueva edición de la Fiesta de San Juan, que este año se desarrollará el sábado 20 de junio en el microcentro de la ciudad, desde el atardecer. La propuesta se inscribe en la línea de acciones que la institución impulsa para fortalecer el proyecto Centro Comercial a Cielo Abierto, con el objetivo de dinamizar la actividad y generar espacios de encuentro en la zona. Si bien resta confirmar algunos detalles de esta edición, el evento, ya consolidado en el calendario local, volverá a ofrecer algunos de sus componentes más reconocidos, como las tradicionales hogueras, el vino caliente, la música en vivo y el paseo ferial, con participación de comercios y emprendedores. A su vez, se prevé la incorporación de nuevas propuestas orientadas a renovar la experiencia y sorprender al público.

En estos momentos se avanza en la coordinación de apoyos con el Gobierno de Canelones, a través de diversas direcciones, el Municipio de Atlántida, instituciones que acompañan habitualmente esta iniciativa y numerosos comercios del microcen-



tro, en el marco del trabajo conjunto que impulsa el CCIFA.

Con el paso de los años, la Fiesta de San Juan se ha transformado en una de las celebraciones más esperadas por la comunidad, convocando a público de distintas edades. Su carácter abierto y su ubicación en el

corazón de la ciudad la consolidan como una de las principales propuestas del este de Canelones. En pleno invierno, la actividad busca generar movimiento en el microcentro y aportar un toque de color y calor a la noche más larga y fría del año.

Baipa
Atlántida  Panadería y Confitería

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA



DGI: domicilio electrónico obligatorio para empresas

Desde el 1º de enero de 2026 se amplió la obligación de constituir domicilio electrónico (DOMEL) ante la Dirección General Impositiva para personas jurídicas y demás entidades, tengan o no actividad empresarial. La medi-

da alcanza a quienes se vinculen directa o indirectamente con el organismo, ya sea en calidad de titulares, socios, directores, accionistas o representantes. El objetivo es que las notificaciones vinculadas a trámites y procedimientos administrativos se realicen a través de esta vía, que pasa a ser obligatoria.



Foto: www.gubuy

*Resto de sujetos obligados:

Del 1º de enero al 30 de junio de 2027
A partir del día 1º de abril ya se encuentra vigente el plazo correspondiente al primer grupo.

Cronograma de implementación

De acuerdo con la reglamentación vigente, el cumplimiento se establece en forma gradual:

*Contribuyentes de la División Grandes Contribuyentes:

Del 1º de abril al 30 de junio de 2026.

*Contribuyentes CEDE:

Del 1º de julio al 31 de diciembre de 2026.

Qué tener en cuenta

Además, quienes se inscriban en el Registro Único Tributario (RUT) a partir del 1º de octubre de 2026 deberán constituir el domicilio electrónico y suscribirlo ante la DGI dentro de los cinco días hábiles posteriores a la inscripción. Contar con DOMEL será condición necesaria para recibir comunicaciones oficiales en el marco de cualquier gestión ante el organismo.

IASS: Cronograma de presentación y facilidades de pago en cuotas

Declaración jurada

Período de presentación: del 15 de abril al 31 de agosto de 2026. Aplica para todos los contribuyentes, según último dígito de RUC, C.I. o N.I.E.

Pago del saldo

Quienes presenten la declaración jurada hasta el 30 de junio, podrán abonar el saldo en 7 cuotas mensuales e iguales de acuerdo con el cuadro que se presenta a continuación.

Cuota	Días de 2026
1	30 de junio
2	31 de julio
3	31 de agosto
4	30 de setiembre
5	30 de octubre
6	30 de noviembre
7	30 de diciembre

***En caso de presentar la declaración con posterioridad al 30 de junio, el saldo podrá abonarse en hasta 5 cuotas.**

Extienden reducción del IMESI en zonas de frontera

Desde el pasado 1º de mayo de 2026 se ha ampliado el régimen de reducción del IMESI aplicable a la venta de naftas en estaciones de servicio ubicadas en zonas próximas a pasos de frontera terrestre, de acuerdo con lo establecido en el Decreto N.º 68/026. La principal modificación incorpora a estaciones ubicadas a una distancia mayor a 20 kilómetros y hasta un máximo de 60 kilómetros de los pasos de frontera. En estos casos, el beneficio será equivalente al 50% de la reducción vigente para aquellas estaciones que se encuentran dentro del radio de

20 kilómetros. El alcance concreto del régimen, incluyendo las estaciones comprendidas, se encuentra detallado en la Resolución 903/2026. Además, la normativa introduce un ajuste en el tope mensual del beneficio por persona, que pasa a fijarse en 600 Unidades Indexadas, lo que a fines de abril equivalía a aproximadamente 3700 pesos. Según han explicado las autoridades, esta extensión tiene como objetivo mitigar las diferencias de precios con los países limítrofes y contribuir a sostener la competitividad de las estaciones de servicio fronterizas.

Reconocimiento de años trabajados: plazos según edad y residencia

Las personas que residen en Uruguay y nacieron hasta el 1° de junio de 1963 inclusive tienen plazo hasta el 31 de mayo para agendarse en el trámite de reconocimiento de años trabajados ante el Banco de Previsión Social (BPS). Quienes ya cuentan con agenda para este trámite o para la solicitud de jubilación —que lo incluye— deben aguardar la fecha asignada. En el caso de residentes en el exterior, el plazo



Aportes rurales: prórroga en los vencimientos

El Poder Ejecutivo dispuso la prórroga en el pago de obligaciones para empresas rurales con explotación agropecuaria en padrones ubicados en Montevideo, Canelones, Colonia, Florida, Lavalleja, Maldonado, Rocha y San José, en el marco de las medidas adoptadas por el déficit hídrico.

Qué obligaciones se incluyen

Tercer cuatrimestre de 2025
Primer cuatrimestre de 2026

Nuevas fechas de pago

*(sin multas ni recargos)

*Hasta el 31 de mayo de 2026 (tercer cuatrimestre de 2025)

*Hasta el 31 de julio de 2026 (primer cuatrimestre de 2026)

Aspectos a tener en cuenta

Se mantiene el calendario vigente para la presentación de nóminas. La prórroga no modifica los vencimientos de cuotas de convenios, que deben abonarse en las fechas originales.

se extiende hasta el 31 de mayo de 2028, pudiendo realizar la gestión en línea a través del servicio correspondiente.

Para las demás personas, los plazos varían según la edad. Quienes nacieron entre el 2 de junio de 1963 y el 1° de junio de 1968 deberán manifestar su intención de realizar el trámite antes del 31 de mayo de 2027, reservando su derecho mediante el servicio de consulta de situación.

Por su parte, quienes nacieron con posterioridad al 1° de junio de 1968 no deben realizar ninguna gestión en la actualidad, ya que su plazo se definirá en una etapa posterior. Se señala además que las personas con actividades bonificadas podrán adelantar el trámite si están próximas a cumplir los requisitos de edad y años de trabajo para jubilarse. Esta posibilidad también alcanza a quienes perciben una pensión por vejez o invalidez.

Vencimientos Mayo 2026

BSE Martes 5	BPS Con Personal Dígito 0 al 4 Martes 19	IPE (Iva Mínimo) Miércoles 20	BPS Con Personal Dígito 5 al 9 Miércoles 20	
DGI CEDE Viernes 22	BPS Sin personal y Domésticos Lunes 25	DGI CODECO Lunes 25	DGI Servicios Personales Lunes 25	FONASA Servicios Personales Lunes 25

Antes de invertir en tecnología, revise esto

Por _____
Jorge Carrizo Moyano
 Consultor Senior
 Bioliderazgo Consultores
 www.bioliderazgo.org

Actualmente, la tecnología ocupa un sitio protagónico cuando se habla de eficiencia, productividad y competitividad. Nuevas plataformas, sistemas de gestión, automatizaciones y herramientas digitales prometen resultados rápidos y mejoras visibles en poco tiempo.

La propuesta resulta atractiva: hacer más en menos tiempo, reducir errores, ordenar la información y tomar decisiones con mayor claridad.

Sin embargo, existe un punto previo que merece toda su atención: **la tecnología amplifica la forma en que su organización ya opera.**

Cuando un proceso funciona con fluidez, se potencia su rendimiento, pero cuando presenta fricciones, fallas o cuellos de botella, esa misma tecnología le ayuda a cometer los mismos errores (y otros nuevos) mucho más rápido.

¿Acelerar sin revisar?

En las pymes, muchos procesos operativos se desarrollan de manera informal. Las tareas se resuelven por experiencia, intuición o adaptación constante.

Si bien esta forma de operar permite avanzar, lo hace al costo de una gran variabilidad: cada persona ejecuta las tareas de manera diferente, aparecen retrabajos, se pierden datos relevantes y la coordinación depende de la iniciativa

“Cuando el proceso se encuentra estabilizado, el equipo es capaz de comprender e identificar en qué áreas puede obtenerse el mayor valor posible de la incorporación de tecnología...”

individual. Cualquier solución tecnológica aplicada sobre un proceso de estas características acelera la ejecución y multiplica las consecuencias no deseadas.

La sensación inicial puede resultar engañosa. La organización percibe movimiento, actividad y volumen, aunque el rendimiento real se

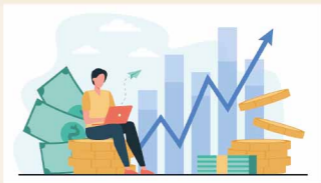
mantiene condicionado por el diseño original del proceso.

La pregunta clave

Por eso, antes de considerar una inversión tecnológica, conviene que se formule una pregunta central: **¿Sus procesos están en condiciones de operar a mayor velocidad sin degradar los resultados?**

Responderlo requiere observar la operación con detenimiento y revisar, por ejemplo, si las tareas clave se encuentran claramente definidas y si existe un orden lógico en la secuencia de actividades.

También es importante evaluar si las responsabilidades están asignadas con precisión y si la información necesaria está disponible en el momento oportuno, entre otras variables. Cuando las condiciones apropiadas existen, la tecnología encuentra un terreno fértil. Si resultan difusas, solo se agrega complejidad adicional a una base de por sí inestable.





Un paso imprescindible

Por lo tanto, el paso previo a la incorporación de cualquier mejora tecnológica —y aun cuando no la esté considerando— consiste en **optimizar el desempeño operativo de sus actuales procesos**. En la mayoría de los casos, esto produce mejoras significativas que la tecnología, por sí sola, es incapaz de aportar. De este modo, la variabilidad disminuye porque las tareas comienzan a ejecutarse bajo un mismo criterio. Los errores se reducen porque el proceso deja de depender de la interpretación individual. La coordinación mejora al existir una secuencia clara de actividades y, al mismo tiempo, se libera tiempo operativo que antes se destinaba a resolver problemas evitables.

Procesos claros, decisiones más simples

Un proceso bien diseñado facilita la toma de decisiones y el empoderamiento de sus colaboradores. Cada persona sabe qué hacer, cuándo hacerlo y con qué criterio. La necesidad de

supervisión constante disminuye y el foco del liderazgo se desplaza hacia acciones más estratégicas. Además, la claridad operativa permite identificar con mayor precisión en qué puntos la tecnología podría aportar valor real. En lugar de incorporar herramientas de forma genérica, la organización detecta puntos específicos donde la automatización produce un impacto concreto y medible. Este enfoque evita inversiones innecesarias y orienta los recursos hacia soluciones alineadas con la realidad del negocio.

La mejora como punto de partida

El camino más sólido comienza con una revisión operativa. Este enfoque implica observar la realidad tal como ocurre, sin apoyarse en supuestos, para comprender cómo se ejecutan las tareas en el día a día. Con esa información, resulta posible simplificar la secuencia de actividades, eliminando pasos innecesarios y ordenando el flujo de trabajo. Luego se definen criterios claros de ejecución, que

permiten establecer cómo se realiza cada tarea y qué resultado se espera.

Este enfoque permite mejorar en la práctica, mediante ajustes pequeños y evaluables.

Eficiencia sostenible desde adentro

Cuando el proceso se encuentra estabilizado, el equipo es capaz de comprender la lógica de trabajo y de identificar en qué áreas puede obtenerse el mayor valor posible de la incorporación de tecnología, optimizando así el retorno de la inversión (ROI).

En este punto, la inversión tecnológica se justifica plenamente, porque responde a una necesidad concreta. Las nuevas herramientas se integran de forma natural en la operación y contribuyen a mejorar los resultados.

Por eso, en lugar de buscar soluciones externas de forma inmediata, resulta más efectivo desarrollar primero la **capacidad interna** de ordenar, simplificar y mejorar procesos. Este enfoque permite que la organización evolucione desde adentro, con criterios propios y adaptados a su realidad.

En síntesis

La eficiencia y la competitividad surgen, en primera instancia, de la **calidad del diseño operativo**. La tecnología puede potenciar ese diseño, pero su impacto —positivo o negativo— depende directamente de la base sobre la cual se aplica. Revisar los procesos antes de incorporar soluciones tecnológicas permite evitar costos innecesarios, reducir errores, mejorar resultados de forma inmediata y —si es conveniente— incorporar tecnología con criterio.

El punto de partida se encuentra en la operación misma. Allí aparecen las claves para construir una mejora sostenida, siempre que se la observe con el enfoque adecuado.

Una fuerte apuesta de la Cámara de Industrias por la valorización de los envases no retornables

A través de un esfuerzo articulado del sector privado con el público, Uruguay se encuentra avanzando en la construcción de un sistema más sostenible para la gestión de residuos. En ese camino, el "Plan Vale" se posiciona como una de las iniciativas más ambiciosas de los últimos años. Estamos hablando de un programa de alcance nacional orientado a recuperar y darle nueva vida a los envases que, hasta ahora, terminaban en el circuito de disposición final.

La iniciativa es impulsada por la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) junto a más de 2.500 empresas adheridas. Su nombre completo — Plan para la Valorización de Envases y Materiales de Envasado — resume bien su propósito que no es ni más ni menos que los envases posconsumo, no retornables, dejen de ser un problema para convertirse en un recurso.

Su marco normativo

El punto de partida fue la Resolución N°271/2021 del Ministerio de Ambiente, que estableció objetivos mínimos de recuperación y valorización de envases posconsumo no retornables. Ante ese mandato, la CIU y el sector industrial tomaron la iniciativa y diseñaron un plan propio, en consulta con múltiples actores de la cadena de valor, para alcanzar las metas fijadas en un plazo exigente.

El Plan Vale es el resultado de un compromiso asumido por la industria frente a una política pública concreta, tal como lo informa en sus medios digitales oficiales la propia cámara. Esa articulación entre el



El Plan Vale busca tener presencia en las capitales de los 19 departamentos y en todas las localidades de más de 5.000 habitantes.

sector privado y el Estado en sus diferentes niveles, a la cual el CCIFA hace referencia permanentemente, le da al programa una base sólida y una proyección de largo plazo.

Su funcionamiento

El programa opera a través de dos sistemas de recuperación complementarios. El primero tiene que ver con la recuperación selectiva que trabaja en sinergia con las intendencias de todo el país mediante distintas modalidades según el departamento, como recolección puerta a puerta, ecopuntos, ecocen-

tros, contenedores en comercios, bolsones o centros de recepción. El segundo apoya esa red con una infraestructura que incluye plantas de clasificación manual, centros de acopio y plantas de consolidación. La gestión operativa se canaliza a través del fideicomiso PGE-CIU, que articula los acuerdos con los gobiernos departamentales y los ministerios involucrados. Las empresas adheridas realizan aportes trimestrales que financian el sistema.

Alcance nacional

El Plan Vale busca tener presencia en las capitales de los 19 departamentos y en todas las localidades de más de 5.000 habitantes. Canelones es uno de los departamentos que forman parte del esquema, lo que implica que empresas y consumidores de la zona ya están dentro del alcance del programa.

Desde **Revista Centro** entendemos que esta iniciativa representa un cambio de enfoque ya que la industria deja de ser solo productora de envases, para asumir también la responsabilidad de su destino final.



Atlántida

Agenda de actividades

CLUB LA CHINCHILLA

*Tradición

-Fiesta criolla.
Jueves 7º de mayo –
10:00 a 14:00 Hs.
ESPACIOS PÚBLICOS



Foto: Facebook. lachinchillaclub

*Eventos

-Evento de danzas.
Sábado 3 de mayo.
CLUB PROGRESO

*Actividad cultural

-Encuentro de danzas folclóricas.
Viernes 9 de mayo.
MUNICIPIO DE ATLÁNTIDA

*Letras

-Presentación de libro de cuentos.
Viernes 16 de mayo –
17:00 Hs.

**Más información en canales oficiales del municipio.*

MTOP anunció obras en Canelones

Ruta 11 ampliará su capacidad hasta Ruta 8 y sumará carriles en tramos muy transitados hacia San Jacinto



El Ministerio de Transporte y Obras Públicas anunció una serie de intervenciones que alcanzarán a varias de las principales rutas departamentales o que, siendo nacionales, pasan por Canelones, en el marco de un plan quinquenal de obras que a nivel nacional implicará una inversión de 2600 millones de dólares. Entre las actuaciones previstas se incluyen trabajos en las rutas 12, 75, 80, 81, 84, 36, 48, 46, 62 y 107, además del bypass de Tala y la reconfiguración del intercambiador de las rutas 101 y 102. También se prevén mejoras en el entorno del antiguo aeropuerto de Carrasco y su conexión con Avenida de las Américas, un punto clave para la movilidad hacia la Costa de Oro. En la ruta 11 se proyecta la duplicación de la vía entre la Interbalnearia y la ruta 8, mientras que en el tramo hasta San Jacinto se incorporarán terceros carriles en sectores de mayor circulación. A su vez, se plantea la implementación de corredores de transporte BRT en un gran plan de transporte metropolitano y el análisis de servicios ferroviarios de pasajeros en el eje de ruta 5. Los anuncios fueron realizados por la ministra Lucía Etcheverry en un encuentro desarrollado en la Asociación de Vecinos de Barra de Carrasco, bajo la organización de la Cámara de Comercio de Ciudad de la Costa.



Parque del Plata

Agenda de actividades

CENTRO CULTURAL

*Artes visuales

- "Retazos de vida" -
Intervención artística colectiva. Hasta el 23 de mayo – Lunes a viernes, 10:00 a 19:00 Hs. / Entrada libre.
- Exposición - "Ser mujeres en la ESMA". Del 4 al 23 de mayo – Lunes a viernes 10:00 a 19:00 Hs. / Entrada libre.

*Cine

(20:00 Hs. – Entrada libre)
- Ciclo "Retrospectiva. Miradas al pasado".
Viernes 22 y 29 de mayo.
- Nueva función "Un cabo suelto", de Daniel Hendler.
Sábado 30 de mayo.

*Música en vivo

(20:00 Hs.)
- Samantha Navarro & Mariana Vázquez.
Sábado 16 de mayo –
Acceso: un libro para intercambiar.
- "La Charo" (gira por Uruguay). Sábado 23 de mayo – Entrada libre.

*Letras

- Jornada abierta por el Día Nacional del Libro.
Jueves 28 de mayo –
17:30 Hs.

**Más información en redes sociales del Centro Cultural Parque del Plata.*

¿Por qué somos el país más caro del continente?

Todos hemos visitado más de una vez Brasil, Argentina (ahora se emparejó bastante) o Paraguay y sabemos perfectamente, sin necesidad de consultar ningún índice, que algo no cuadra del todo. Lo que acá cuesta cien, allá cuesta 70, 60 o menos. Y aunque no es un tema nuevo, los números que explican esta situación son cada vez más contundentes.

Según el Índice de Costo de Vida de Numbro 2026 (muchos otros también coinciden), Uruguay es el país más caro de América del Sur, y el más caro de toda América Latina si se excluyen los territorios insulares del Caribe, como Bermudas o las Islas Caimán, que por su condición de enclaves financieros y turísticos responden a una lógica completamente diferente. Montevideo, a su vez, encabeza el ranking de ciudades más caras de la región. **Revista Centro** no dispone de datos concretos sobre la realidad de la Costa de Oro de Canelones, pero nos atreveríamos a asegurar que los costos de logística y estacionalidad en zonas como Atlántida, La Floresta o Parque del Plata suelen acentuar esta brecha de precios respecto a la canasta básica de Montevideo. Uruguay lleva varios años instalado en esa posición, y las causas que lo explican son estructurales.

El precio de ser lo que somos

El primer factor que aparece en casi todos los análisis que se han realizado al respecto, tanto desde nuestro país como de especialistas del exterior, es la presión tributaria.



Uruguay tiene cargas sociales elevadas, lo que encarece la contratación de personal y termina trasladándose, en alguna medida, al precio final de los productos y servicios.

Según el informe Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2025 de la OCDE, Uruguay recauda impuestos equivalentes al 27,4% de su Producto Interno Bruto, frente a un promedio regional de 21,3%. Esa diferencia de más de seis puntos

se traduce directamente en precios. El IVA, fijado en 22%, es uno de los más altos de la región y según el Boletín Estadístico 2025 de la Dirección General Impositiva, los impuestos al consumo representan el 54,2% de la recaudación total del país. Podríamos afirmar que una porción importante de lo que pagamos cada vez que compramos algo, está financiando al Estado. Pero los impuestos no lo explican todo. Uruguay es un país pequeño, con poca población, y eso tiene consecuencias económicas concretas. Un mercado reducido atrae menos competencia lo que suele traducirse en precios más altos. A eso se suma una estructura de mercado concentrada en varios sectores clave: supermercados, farmacias, telecomunicaciones y ciertas importaciones son dominados por pocos actores. Los costos laborales también pesan.

Uruguay tiene cargas sociales elevadas para el estándar regional, lo que encarece la contratación de personal y termina trasladándose, en alguna medida, al precio final de los productos y servicios. Hay quienes advierten que esta combinación de factores (carga fiscal alta, mercado pequeño y estructura concentrada) configura una especie de techo estructural difícil de perforar, al menos sin reformas de fondo.

Una singular paradoja

Si la historia terminara aquí, el diagnóstico sería sencillo e indicaría que Uruguay es caro y punto. Pero los datos también dan cuenta de otros aspectos. Ese mismo Numbeco que nos coloca como el país más caro de la región, también nos ubica, en su Índice de Calidad de Vida publicado a fines del pasado año, como el mejor país de América Latina para vivir, con una puntuación de 139,81, por encima de Chile, Costa Rica y México, y dentro del top 50 mundial. El Índice mide nueve variables como poder adquisitivo, seguridad, salud, clima, contaminación, vivienda, tráfico y calidad del entorno urbano. Uruguay no lidera en todas, claro está, pero se muestra bien posicionado en la mayoría y su ventaja, según el propio informe, radica en el equilibrio.

A eso se agrega otro dato interesante. Según Bloomberg Línea, Uruguay tiene el segundo salario mínimo más alto de América Latina en 2026, con 648 dólares mensuales, solo por detrás de Costa Rica. En un continente donde países como Bolivia (344 dólares), Perú (335) o Argentina (233) muestran pisos salariales muy inferiores, Uruguay combina costos altos con ingresos relativamente



superiores. El problema es que esa ecuación no siempre cierra para todos. Existen sectores donde los salarios reales no acompañan el costo de vida y la sensación de que "la plata no alcanza" está lejos de ser exclusiva de quienes cobran el salario mínimo nacional.

Lo que evidencian los datos es que el costo de vida en Uruguay no es casual. Es el resultado de decisiones históricas sobre qué tipo de país construir. Muchos hablan de un estado presente, servicios públicos extendidos, estabilidad institucional y protección laboral. Ese modelo tiene un precio, y ese precio lo pagan, en mayor o menor medida, quienes compran en el almacén, pagan el alquiler o llenan el tanque de combustible, que dicho sea de paso también es el más caro de América lo que aumenta los costos

productivos y de distribución de todo lo que consumimos. Algunos estudios señalan que, mientras no se modifique la estructura tributaria, el tamaño del mercado o el grado de concentración en sectores clave, los márgenes para abaratar el costo de vida son estrechos. Ahora, es importante ingresar en el punto que parece clave. La discusión no es si Uruguay es caro, porque los números lo confirman. La discusión, que tiene diversos puntos de vista, está planteada en si las contraprestaciones que recibimos de parte del estado, y la calidad de los servicios que el mismo brinda a la ciudadanía, justifican lo que pagamos todos los días de más, al menos en comparación con nuestros países vecinos. Acá, cada uno tendrá su propia respuesta.

**Nota: Los datos comparativos de precios y calidad de vida utilizados en este informe de Revista Centro corresponden a Numbeco, la mayor base de datos de costo de vida del mundo. Se trata de una plataforma global que utiliza el crowdsourcing (colaboración masiva) y fuentes oficiales para proporcionar indicadores en tiempo real, siendo una referencia habitual para organismos internacionales y medios de prensa especializados en economía.*

enacom

Enfermería y Acompañantes

Para cuidar y acompañar a quienes más quieres

SERVICIO DE ENFERMERIA Y ACOMPAÑANTES

ATENCIÓN EN SANATORIO Y DOMICILIO

SERVICIO DE TRASLADOS COORDINADOS

Planes familiares
Planes individuales

INFORMES Y AFILIACIONES : 0800 8227 / 098 586 411

OFICINA DE ATENCIÓN: AV. ARTIGAS Y ROGER BALET
ATLANTIDA / TEL: 4372 1111



SEVPURUGUAY.COM.UY
Teléfono 43768814 - Whatsapp 097218972
info@sevpuruguay.com.uy - www.sevpuruguay.com.uy
FB @sevpuruguay - IG @sevpalarmas



Telefax (00598) 4372 2414 - 4372 1728

info@hotelargentina.com.uy

www.hotelargentina.com.uy

Calle 11 y 24 - Atlántida

Ferropark

Ferretería



HORARIOS

Lunes a Viernes 8:30 a 18:30

Sábados 8:30 a 18:00

Av. Ferreira entre 8 y 9

Parque del Plata

☎ 4375 2515

☎ 099 881 186

📱 @ferropark_

Bar - pizzería
parrillada
Restaurante Carlitos

Calle 9 y Mario Ferreira

Envíos a domicilio

Tel:43755419

Parque
del Plata

Parque del mundo



**CERRAJERÍA
ATLANTIDA**

Repuestos

099332400

43720291

Calle 11 cost 18

LLEGÓ TU NUEVO PROGRAMA DE PUNTOS



Usá nuestros servicios.

Suma puntos.

Canjealos por lo que quieras.



COMECÉ MÁS RÁPIDO

anda



SANITARIA / CERÁMICAS
ELECTRICIDAD / GRIFERÍAS
MUEBLES / ABERTURAS
HERRAMIENTAS
JARDINERÍA
ELECTRODOMÉSTICOS
PINTURA

ENVIOS SIN CARGO al TEL. 437 39676 - 437 36160



LAVALLEJA y ORIBE - LA FLORESTA



OPTICA ATLANTIDA

AUDIOGRAMAS
 INCORPORAMOS AUDIFONOS DIGITALES
REXTON

ORDENES DE OÍSE PARA AUDIFONOS Y ANTELOJOS | ASESORESE POR PRESTAMOS DE EFR PARA AUDIFONOS Y ANTELOJOS | TODAS LAS TARJETAS

CALLE 22 Y 11 | ATLÁNTIDA | 43723515



RENT A CAR

TEL: 4372 4000 / 099 024 400

R. INTERBALNEARIA
 KM. 46.200, Atlántida-Caraltonos
 (a pocos minutos del Aeropuerto)

moloventacar@hotmail.com
 www.moloventacar.com.uy




FARMACOSTA

PERFUMERÍA - COSMÉTICA
 REGALERÍA - PAÑALERA
 INSUMOS ORTOPÉDICOS

HORARIO:
 Lunes a Sábado 8 a 20 hs
 Domingo 9 a 14 hs



TEL: 4375 3180

25 de Agosto esq. Gran Bretaña
 COSTA AZUL

HPINTADO CAMIONES

TEL.: 437 25392 - 437 27446
ATLANTIDA



Santapaula.uy



SANTA PAULA
 TRADICIÓN EN PASTAS

www.santapaula.com.uy

La Floresta	Atlántida	Carrasco	Pocitos
Av. Treinta y Tres y Muttoni Tel: 4373 9674	Roger Balet entre Gral. Artigas y C. 3 Tel: 4372 8456	Mones Roses y Arocena Tel: 2601 3000	Av. Brasil y Ellauri Tel: 2708 6000



SCÓPICE


ALARMAS SEGURIDAD

MONITOREO Y RESPUESTA
TEL: 0800 7911




FARMACIA
Las Toscas
 de CARLOS ROSSI
 PERFUMERÍA / REGALERÍA
 TOMA DE PRESIÓN
 EXAMEN GLUCEMIA
 Envíos sin cargo
4371 5367
099619151
 Cobro con débito y crédito
 Av. Central esq. Mario Ferreira
 Aceptamos tarjetas de débito y crédito


PARADISE
 SPA COMPLEJO TURÍSTICO
 ATLANTIDA URUGUAY
 Cabañas y aparts totalmente equipados
 Spa, Piscina Climatizada, Hidromasajes
 Rambla y Calle 10 - 437 21573
 www.paradise.com.uy

CERRAJERÍA
 Gabriel Delisa

 094 242 978
 Av. Circunvalación y 11
ATLANTIDA


MARSELLA E HIJOS
 CONGELADOS & BEBIDAS
 Ruta 11 km 164,500 / Tel: 4372 7334 / 095 271 905 / Est. Atlántida
 ventas@marsellaehijos.com.uy / www.marsellaehijos.com.uy
 Instagram: @marsellaehijos


Rico y Sano
 COMIDA VEGETARIANA
 ALIMENTACION SALUDABLE
 Calle 11 esq. Calle 26, Atlántida
 092662672 - 43715585
 RYSARICOYSANO.COM | RYSA RICO Y SANO

PANADERIA y CONFITERIA
Dani
 HORARIO DE VERANO
 8:30 a 14:30 y 16:30 a 21:30
 R. Interbalnearia km. 48,200
Tel. 4375 3033
 PARQUE DEL PLATA

HELADERIA ATLANTIDA

 Calle 1 y Ciudad de Montevideo
 ATLANTIDA

Formación en Psicología Social
 ¡INSCRIPCIONES ABIERTAS!
 Online
 Ciudad de la Costa
 Maldonado
 Montevideo
 Completa el formulario en www.epso.com.uy
 para recibir toda la información | WhatsApp: +59861777304


TRANSPORTE

EL TIBURÓN
 TAXIS - SALUD - TURISMO - REMISES
 4372 4040 / 096 72 4040
 taxiseltiburon@hotmail.com

 "La calidad al servicio del cliente las 24 horas"
 Gracias por preferirnos

AI PIQUE

CAMPING SHOP
 Artículos de pesca
 Elementos de náutica
 Artículos de camping
 Vestimenta y accesorios
 Artículos de caza
 y más...
 094 309 935 | 437 15 608

 Ruta Interbalnearia km 47 entre Calle A y B. Las Toscas

Quinteros
TALLER
CHAPA Y PINTURA



Interbalnearia Km. 46.700
Atlántida - Canelones
Teléfono: 4372 7021
Cel. 093 900 012
tallerquinteros@adinet.com.uy

PANADERIA



La Perla

437 83934

18 de Julio e/Baltasar Brum
e Interbalnearia
SAN LUIS - CANELONES

moreno
ESTUDIO INMOBILIARIO
DESDE 1970



Rambla del Arroyo esq. Calle D / Parque del Plata
Telefax: 4375 5385 / 4375 2037
Cel. 094 246 256 / 094 246 000
estudiomoreno@adinet.com.uy / inmobiliariamoreno.com



COCO MOTOS
DISTRIBUIDOR Y SERVICIO OFICIAL

BENELLI - YUMBO - KEEWAY
HONDA - BACCIO - DIRTY
BICICLETAS SCOTT - SPRO
MOTOS Y BICIC. ELÉCTRICAS
VENTA DE REPUESTOS



RUTA INTERBALNEARIA KM 49,100 - PARQUE DEL PLATA
☎ 4375 6285 - 4375 4944 ☎ 092 977 645
📱 cocomotosuy www.cocomotos.com.uy



FARMACIA
BOLOGNA

4375 2068
ENVÍOS A DOMICILIO

Av. Argentina e/ G y H
PARQUE DEL PLATA

**ROTISERÍA
ALKALA**

Ruta 11 km. 165
City Golf
Canelones

437 211 89
099 876 443

Empresa
ATLANTIDA
SERVICIO FÚNEBRE

PREVISORA - CREMATORIO

Atlántida. Ruta 11 km. 165
Tel. 4372 0122
San Jacinto Tel. 4399 2070
En Pando Tel. 2292 0427



El Abuelo

Tienda de ropa
y calzado

Más de 40 años de
servicio y calidad

☎ 437237 10
📍 Peatonal - Atlántida

m
mistrot

KUSTY

Allie.

Daniel Castro.

Brooksfield

Legacy

VOLQUETAS

437 23990
437 24718

Calle 1 entre Ferreira y Rambla
LAS TOSCAS



Ruta 11, Km 163
Estación Atlántida
Tel: 4372 0917
Cel: 099 294 512

viveroatlantida@hotmail.com

ALEPA

**EXCAVACIONES
NIVELADOS
MOVIMIENTOS DE TIERRA
AFINES**

Achiras M.202 - So.10
NEPTUNIA
TEL. 437 69187
CEL. 094 188 513

**HORTIFRUTICOLA
HUERTA VIVA**

**ENTREGAS
A DOMICILIO**

SIN CARGO

M. FERREIRA e/ D y E

TeL. 437 26721
Cel. 095 151 361

**SERVICIOS
MANRIQUE**



LAVADOS, GOMERÍA, ENGRASES
ACEITES, FILTROS, BALANCEOS
RECAUCHUTAJES PARA CAMIONES

cel: 099983113

R. 11 Km. 165.800

Frete al Country Club de Atlántida

LAPELERIA



Calle 1 y Av. Mario Ferreira / Parque del Plata, Canelones
Tel: 4372 4718 / Telefax: 4372 3990 / aguadura@adinet.com.uy

LASER T.V.



CASA CENTRAL: Calle 22 entre Rep. Chile y 11.
Tel: 437 2 31 05 / 2 16 59 / Fax: 437 2 16 27
MUEBLERIA: Ruta interbalnearia km 46.100. Tel: 437 2 25 89.
TECNO LASER: Calle 11 y 22. Tel: 437 2 25 48.
SALINAS: Ruta interbalnearia 38 km. Tel: 437 6 0000

4372 2647
FONOCORPUS
f Lasertv
WWW.LASERTV.COM.UY

Tu tranquilidad es nuestra prioridad !!

Integradores IT

En Redtec, ofrecemos servicios de IT todo el año, las 24 horas del día. Nuestro soporte personalizado asegura que tu negocio nunca se detenga.



No dejes que los problemas tecnológicos frenen tu éxito. Concáctanos y descubre un nuevo nivel de soporte IT

www.redtecinformatica.com ☎ 43716456 - 099372649

**Soporte en
Diversas áreas**

24 HORAS

Servidores Cloud Hyper-v/Vmware
Cyberseguridad / FIREWALL
Network MICROTIC
Facturación Electrónica
Control de Acceso
Instalación CCTV



REDTEC

**Agente oficial
y exclusivo**

**Más de 40 años
de experiencia**

BSE
AGENCIA ATLÁNTIDA

En Uruguay nadie te da
más seguridad.

☎ 437 22783
☎ 092 150 460

Calle 22 entre Artigas y calle 3



Conocé el lugar
dónde crecen
tus ideas



✉ info@ccifa.com.uy
📞 098 512 513

CO work

Beneficios



Socializar

Construir relaciones
y proyectos en común.



Más Productividad

Potenciar los proyectos para alcanzar
objetivos más claros.



Bajar costos

Disminuir inversión por
espacios compartidos.



Nuevos contactos

El trabajo colaborativo
genera más oportunidades.



Amenities



CONOCEMOS MÁS SOBRE...

Inteligencia Emocional: la base para fortalecer el trabajo en equipo

En el salón social de nuestra institución se desarrolló la primera instancia de formación del año. Los días miércoles 22 y jueves 23 de abril, en una acción coordinada con el Centro Pyme Canelones, se llevó a cabo el curso "Inteligencia emocional aplicada a la gestión de equipos". La actividad, que contó con una nutrida concurrencia, fue dictada por el docente Roberto Fernando Patrone, quien propuso un abordaje profundo sobre cómo las habilidades blandas y el autoconocimiento impactan directamente en la productividad y el bienestar organizacional.

El foco en la persona

Para Patrone, el punto de partida de cualquier estructura exitosa es la autoconciencia. Según explicó en entrevista con Revista Centro, el curso se centró en el fortalecimiento de los equipos mediante el reconocimiento de las fortalezas individuales y las curvas de aprendizaje. "Comenzamos por el autoconocimiento, porque no podemos conocer a otra persona si no nos conocemos a nosotros mismos", señaló el docente, subrayando que para este proceso se utilizaron herramientas con base científica para identificar patrones de pensamiento y acción. En un mercado laboral en constante evolución, la formación técnica ya no es el único diferencial. El docente destacó que hoy las organizaciones priorizan el perfil conductual sobre el currículum tradicional. Al respecto aseguró que "hoy se va más que nada al perfil de la persona, a ver cuáles son las habilidades que vos tenés que se alinean con lo que yo estoy esperando del puesto o de la organización toda. El rol se lo puede capacitar o entrenar,



pero buscamos características de personas".

Bienestar y productividad

Uno de los puntos más destacados de la entrevista fue la reflexión sobre el impacto de la pandemia en los entornos laborales y la necesidad de priorizar la salud emocional. Patrone fue categórico al respecto. "No hay productividad si no hay bienestar", dijo, "las organizaciones ponen énfasis en esto porque las personas están la mayor parte del día en sus lugares de trabajo. Necesitamos personas que sean sanas, que se sientan bien en sus relaciones interpersonales para obtener los resultados que se fijan". Asimismo, manejó el concepto de "disrupción personal", invitando a los participantes a desafiarse y saltar

de sus curvas de aprendizaje para mantener la motivación y el "ánimo de vivir", lo que redundará en beneficios tanto para el individuo como para su entorno profesional.

Crear algo nuevo

La dinámica del curso combinó teoría y práctica, permitiendo que los participantes, provenientes de diversos sectores de la Costa de Oro, pudieran aplicar los conocimientos de forma inmediata. Patrone explicó que un verdadero equipo no es simplemente la suma de sus partes. "Los resultados de un equipo de personas no es la sumatoria de capacidades; se crea algo totalmente diferente que, si no hubieran estado juntos, nunca hubieran podido crear. Eso es innovación pura", concluyó.

Temporada de verano dejó US\$ 928 millones y mejores indicadores de consumo

La información difundida en abril por el Ministerio de Turismo muestra un crecimiento del gasto, la estadía y el aporte del sector a la economía.

Los resultados de la última temporada de verano confirman un buen desempeño del turismo en Uruguay. Entre diciembre de 2025 y febrero de 2026, el gasto total de los visitantes alcanzó los 928 millones de dólares, con una suba del 3 % respecto al mismo período del año anterior.

Más allá del volumen general, el comportamiento del visitante aporta una lectura interesante. El gasto promedio se ubicó en 713 dólares, lo que supone un incremento del 11,9 %. No se trata únicamente de más turistas, sino de un perfil que destina mayores recursos durante su estadía, lo que impacta de forma directa en los distintos rubros vinculados a la actividad.

En paralelo, también se extendió el tiempo de permanencia. La estadía promedio llegó a las 8 noches, con un crecimiento del 8,7 %. Este factor resulta especialmente relevante, ya que amplía el margen de consumo en alojamiento, gastronomía y comercio, reforzando el efecto económico



del turismo en cada destino.

El flujo de visitantes se mantuvo en niveles significativos. En ese período ingresaron al país 1.301.913 turistas, en un contexto regional competitivo, donde la elección del destino responde cada vez más a variables de calidad y experiencia.

La combinación de estos elementos —mayor gasto, estadías más largas y un volumen sostenido de visitantes— permite sostener una tendencia favorable para el sector. El turismo continúa posicionándose como un componente relevante dentro de la economía nacional, con efectos que trascienden la temporada y alcanzan a una amplia red de servicios y actividades.

Claves de la temporada

Crecimiento interanual: **+3 %**

Gasto promedio por visitante: **US\$ 713**

Variación del gasto promedio: **+11,9 %**

Estadía promedio: **8 noches**

Ingreso de turistas: **1.301.913**

Canelones: Fondos concursables para impulsar el turismo náutico

El Gobierno Departamental y el Ministerio de Turismo presentaron recientemente un fondo concursable orientado a fortalecer emprendimientos vinculados al turismo náutico en la cuenca baja del río Santa Lucía. La iniciativa ofrece aportes no reembolsables de hasta \$ 900.000, junto a asistencia técnica y mentorías para acompañar el desarrollo de los proyectos seleccionados. El programa incluye actividades como navegación recreativa, pesca, avistamiento de fauna y deportes náuticos. La propuesta apunta tanto a empresas en funcionamiento como a nuevos emprendimientos, con el objetivo de ampliar y diversificar la oferta turística en la región.



80 años del Águila



Por _____
 Grupo Myrsine
 Darío Porta y Mireya Bracco

El Águila, ese enigmático edificio, pletórico de leyendas, pero con mucho contenido, es esa construcción que lucha casi en solitario para no sucumbir ante el transcurrir del tiempo y las sudestadas del Río de la Plata. Se encuentra en Villa Argentina, en el Municipio de Atlántida, a escasos metros del kilómetro 44 y medio de la ruta Interbalnearia. Es un ícono de la costa uruguaya del cual se habla mucho y se hace poco, o no lo suficiente. Hace 80 años un visionario la perfeizó, Natalio Michelizzi y un constructor de "manos artesanales" la hizo realidad (Juan Torres). Cuando aún vivían algunos de los actores, el club de Ciencias Natalio Michelizzi integrado por alumnos del liceo de Atlántida (Pardiñas, Cantonnet, Benítez, Bardanca, Bentos y Suárez) orientados por el profesor Juan Carlos Lema realizaron una de las primeras investigaciones sobre el tema que desembocó en una movida con la intención de recuperar el edificio. De esto hace 30 años (1993 – 1997). Varios movimientos en pro de su recuperación se han dado a lo largo



del tiempo. Su deterioro por falta de mantenimiento y el vandalismo han hecho estragos una vez más y por ello algunos integrantes de la ONG El Águila han comenzado a trabajar para "empujar", desde la población, por este edificio que está declarado de Interés Departamental (Res N°714 6/6/1997 y tiene Medidas Cautelares IMC N° 07/06939 27/11/2007). Estamos ante un nuevo desafío y van..., pero "no hay peor gestión que la que no se hace".

La verdadera historia de "La Quimera". Breve reseña basada en el Club de Ciencias.

En agosto de 1945, Michelizzi organizaba una de sus tantas fiestas en su propiedad El Barranco. Estando Juan Torres entre sus invitados lo lleva a un sector de los jardines, jardines que eran muy queridos por su compañera de vida Marcela Benincampi. Allí le pide una construcción para traer una imagen religiosa "para las mujeres" desde Buenos Aires. El constructor hace lo pedido, una "pieza" a cuatro aguas. Luego le agregan un baño, una cocina y un dormitorio. A principios del 46 era un apartamentito en un rincón del jardín. Cuando todo parecía terminado le pide realizar otra de sus ideas excéntricas: "¿Qué te parece si revestimos todo esto con una cabeza de águila?". Un nuevo desafío le plantea a Torres sin ningún tipo de antecedentes. Natalio era así. Meses más tarde se vino con otra: "¿No te parece que le falta el nido?", le comentó. En la "metamorfosis de su cabeza" el nido se transforma en una proa de barco con doble espolón, otra de las obsesiones del empresario, su gusto por el mar. A mediados de 1948 LA QUIMERA estaba pronta, era una "folie du jardin".



CAPACITACIONES *para crecer juntos*

EN EL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FOMENTO DE ATLÁNTIDA

MAYO 	ATENCIÓN AL CLIENTE	 12 al 21	 Martes y Jueves de 19 a 21 hs.	 Para socios	Realiza: FUNDASOL
JUNIO 	INTELIGENCIA ARTIFICIAL	 17, 23, 25	 19 a 21 hs.	 Para todo público	Realiza: CENTROS pymes
JULIO 	CHARLA EPSU Construcción de ambientes emocionalmente saludables	 23	 19 a 21 hs.	 Para socios	Realiza: EPSU
AGOSTO 	TRABAJO EN EQUIPO Y MANEJO DE QUEJAS	 11 al 20	 Martes y Jueves de 19 a 21 hs.	 Para socios	Realiza: FUNDASOL
SEPTIEMBRE 	PLANILLA DE EXCEL CON FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	 15 al 24	 Martes y Jueves de 19 a 21 hs.	 Para socios	Realiza: FUNDASOL
OCTUBRE 	MANEJO EFICIENTE DE STOCK	 13 al 22	 Martes y Jueves de 19 a 21 hs.	 Para socios	Realiza: FUNDASOL

Reserve su lugar al **098 512 513**

El pasado Día Mundial de la Salud y un claro llamado a trabajar unidos apoyando la ciencia

Por _____
Dr. Carlos Uboldi
carlosuboldi@gmail.com



En el Día Mundial de la Salud 2026, que se celebró el pasado mes de abril, se hace un llamado a las personas de todo el mundo para que apoyen a la ciencia. Bajo el tema «Juntos por la salud. Apoyemos la ciencia», la celebración de este año dio el puntapié inicial a una campaña de un año de duración que celebra el poder de la colaboración científica para proteger la salud de las personas, los animales, las plantas, y en definitiva el planeta.

Esta interesante campaña destaca tanto los logros científicos como la cooperación multilateral necesaria para convertir la evidencia en acción, centrándose especialmente en el enfoque de «Una sola salud».

La campaña de 2026 se basa en dos importantes acontecimientos mundiales: por un lado, la Cumbre Internacional «Una Sola salud» (7 de abril), organizada por el Gobierno de Francia en el marco de la Presidencia francesa del G7, y por otro, el Foro Mundial inaugural de los Centros Colaboradores de la OMS (7 al 9 de abril), que reunió a casi 800 instituciones científicas de más de 80 países.

En conjunto, estos eventos conforman la mayor red científica jamás reunida en torno a un organismo de las Naciones Unidas, lo que pone en relieve cómo las alianzas impulsadas por la ciencia pueden construir un futuro más saludable y seguro para todos.



Este año se dio el puntapié inicial a una campaña que celebra el poder de la colaboración científica para proteger la salud del planeta en general.

En la campaña se invita a las personas de todos los rincones del mundo a participar celebrando los logros científicos, comprometiéndose con la evidencia y compartiendo historias personales sobre cómo la ciencia mejora la vida, en todas sus formas.

Los objetivos de la campaña

En la mencionada acción de alcance global, lo que se hace es un llamado a los gobiernos, los científicos, los trabajadores de la salud, los asociados y el público en general, con el fin de propiciar que:

- Apoyen la ciencia comprometiéndose con la evidencia, los hechos y las orientaciones basadas en la ciencia para proteger la salud.
- Reconstruyan la confianza en la ciencia y la salud pública.
- Apoyen las soluciones basadas en la ciencia para un futuro más saludable.

Hasta la próxima.

Instituciones amigas: La Liga de Fomento de Atlántida

Este es un espacio cedido por el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida, a través de su Revista Centro, a instituciones amigas, con el fin de trabajar juntos por el desarrollo de la Costa de Oro.

Aroma a educación en Atlántida

LIFA
LIGA DE FOMENTO DE
ATLÁNTIDA



Si bien los lectores de esta publicación la reciben en el mes de mayo, este artículo lo estamos escribiendo a mediados de abril. Lo queríamos titular: Abril y Aroma a Educación en Atlántida. Podríamos también decir, abril y aroma a libertad en "LOS ORIENTALES". Un 5 de abril de 1813, se llevó a cabo el "PRIMER CONGRESO DE TRES CRUCES"; cuanto camino andado desde la época Artiguista a la época independentista, con un 19 de abril de 1825 y la "CRUZADA LIBERTADORA".

Las instituciones sociales, tanto como educativas, van tomando cada vez mayor importancia en la vida de los ciudadanos. La Escuela N.º 75, abre sus puertas en abril de 1923. Los cursos móviles de la UTU en abril de 1976, mientras que el local propio fue inaugurado en abril de 1990.

El 26 de abril de 1999, se inaugura el Centro Regional de Profesores del Sur "Clemente Estable". En 2001, comienzan las clases del liceo N.º 2, afirmándose en su local propio en el 2002.

¿Cómo se entrelazan estos acontecimientos y actividades?

Porque todas las instituciones están formadas por personas de la comunidad que unen sus voluntades y se potencian unas a otras.

En abril del año 1982 se llevó adelante la 28ª Convención Nacional de Clubes de Leones en las instalaciones de LIFA y hoy en día los Leones tienen sus reuniones precisamente en la sala de vecinos de la liga.

Con la UTU compartimos en la actualidad espacios físicos, donde se imparten cursos también para recreación, deporte, distintas celebraciones y compartimos sueños.

Con el CERR; facilitando las instalaciones para eventos como actos de colación de grado de egresados o la propia fiesta por sus 25 años.

Con la escuela N.º 75, compartimos con familias y alumnos, así como espacio en la piscina en algunas actividades de verano.

Otras acciones han sido, articular con el MTOP; para la construcción de dos garitas sobre la ruta 11 a disfrutar, principalmente, por profesores y alumnos. Así como

tramitar instalaciones de luz en calle "Del Riveiro", a la cual aspiramos a que lleguen más logros.

Pasamos al recuerdo del acompañamiento de los actos por los 200 años de la "Cruzada Libertadora", en el 2025, cuando se llevó una placa a San Isidro y otra a la playa de la Agraciada.

LIFA LIBRE, iniciada en la época de la pandemia. Los alumnos de las instituciones necesitaban estudiar por internet, desde sus hogares o en espacios abiertos y fue así que, en abril del 2021, la liga instrumentó un sistema para que ellos pudiesen acceder desde los espacios exteriores que rodean las instalaciones y conectarse sin costo.

Compartimos una reflexión: cada año, cada abril, cada día, cada persona, unidos unos con otros en vocación de servicio, construyen "Atlántida un lugar para vivir y visitar". Y ya arribado el último ciclista, nos motivamos a seguir pedaleando, conociendo y recordando.

Compiladora:
Maestra María del Carmen Flores



ESTAMOS CERCA DE TI

Si necesitas realizar alguno de estos trámites nosotros te ayudamos, contactate con nuestra oficina, no dudes en consultarnos

NUESTRO STAFF

GERENTE ADMINISTRATIVO

LAURA NAVARRO

ÁREA LABORAL Y TRÁMITES

ALBA CRUZ

CRISTINA PÉREZ

VALERIA CORREA

ANDRÉS DE MELLO

ATENCIÓN AL CLIENTE,
CAPACITACIÓN, SALÓN SOCIAL,
VENTA Y TRÁMITES

VIVIANA CONTRERAS

ÁREA CONTABLE

PAOLA GARRIDO

KARINA MEDINA

GESTIÓN DE PAGOS

MICAELA NOVIS

MANTENIMIENTO

LETICIA PIÑA

CONTADOR

ADRIANA CHOCHO

DANIEL MUZI

- RUPE

(Registro Único de Proveedores del Estado)

- FIRMA DIGITAL

- CUD (Certificado Único Departamental)

- EXONERACIONES RURALES ANTE IMC

- IMPUESTO A PRIMARIA DE RURALES

- TRÁMITES ANTE PEAJE

- REGISTRO DE EMPRESAS INDUSTRIALES

- CERTIFICADOS ÚNICOS ESPECIALES

- INSCRIPCIONES MTOP

- FACILIDADES DE PAGO BPS / DGI

- CERTIFICADO PYME DEL MIEM


- VENTA DE PEGAMENTOS ANTE MIEM

- OBRAS DE REGULARIZACIÓN BPS Y DGI

- REGISTRO ANTE DINAMA




- ID IDENTIDAD DIGITAL

- PERMISOS O RENOVACIONES INAU

 Calle 11 y Ruta Interbalnearia . Atlántida

 info@ccifa.com.uy  Tel. 4372 2375

 098 512 513  099 928 204

 www.ccifa.com.uy   ccifatlantida



**SACÁ CUENTAS\$.
SER SOCIO DEL CCIFA TIENE BENEFICIOS**

**CONVENIOS
EXCLUSIVOS**



NOS CONOCEMOS

10% DESCUENTO
En test alcohol y drogas
para empresas



15% DESCUENTO

Martino's
Servicio integral de catering

15% DESCUENTO
MARTINO'S CATERING



RED TEC
SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

10% DESCUENTO
SOFTWARE
FACTURACIÓN
ELECTRÓNICA

enacom
Enfermería y Acompañantes

40% DESCUENTO

óptica Florida
Atlántida

10% DESCUENTO

Solo cristales
15% DESCUENTO
2vl lente completo



DESCUENTOS
EN CURSOS
Y CARRERAS



10% DESCUENTO
SEVP SEGURIDAD

SCÓPICE

15% DESCUENTO
SCÓPICE SEGURIDAD



**INSTITUTO DE
ENSEÑANZA
DE IDIOMAS**

**10%
BONIFICACIÓN
Y LIBRE DE MATRÍCULA**
SOCIOS Y FAMILIARES



**REPÚBLICA
MICROFINANZAS**

DESCUENTOS
EN TASAS Y REQUISITOS
REPÚBLICA FINANZAS

**ESCRIBANOS
Y ABOGADOS**

DESCUENTOS
EN ASESORAMIENTO



DESCUENTOS
ASESORAMIENTO,
TRÁMITES, PROYECTOS



20% DESCUENTO

Parque de Miras
Hotel Vacacional

15% DESCUENTO

macromercado m
CLAVIÑO MAR COMAR, HENOS PIGAL

**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
FRANCA DE CUERPO

DESCUENTOS
Y ÓRDENES SIN COSTO



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
LIBRERÍA
MARTIN FIERRO

UDE
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA

25% DESCUENTO



10% DESCUENTO
COLEGIO
ROSARINOS



5% DESCUENTO
COLEGIO
NERUDA



**DESCUENTOS
ESPECIALES**



30% DESCUENTO
EN TODOS
LOS SERVICIOS

DAOV

ESTUDIO DE DISEÑO

**10%
DESCUENTO**



**10%
DESCUENTO**
EN NUESTRO LOCAL
TODOS LOS DÍAS
DE LA SEMANA

Sú 1921
Emergencia

**15% OFF en Salud Laboral
y nuevos Áreas Protegidas**

suzemergencia.com.uy

Dpto. Comercial: 001 400 402



Servicio
Técnico Integral

**15%
DESCUENTO**
EN LA MANO
DE OBRA

Además contás con nuestro Salón Social para eventos empresariales o familiares, y el mejor asesoramiento con profesionales de primer nivel, con un equipo serio y responsable que te acompañará en tu emprendimiento. Consultanos!



Bastour: una forma de viajar donde el vínculo con el cliente es parte del camino

Dejó atrás más de tres décadas en el rubro de la carne para empezar de cero en el transporte turístico. Hoy, al frente de Bastour, Daniel Bastos Collazo impulsa un emprendimiento que creció con una forma muy personal de entender cada viaje.



Daniel Bastos.

Instalado en Atlántida desde hace varios años, Daniel Bastos tomó una decisión que marcó un antes y un después en su vida. Luego de trabajar durante más de tres décadas en el rubro de la carne, donde llegó a tener varios locales y una rutina exigente, decidió cambiar de rumbo y apostar a un proyecto propio vinculado al transporte y el turismo. Así nació Bastour, una empresa que comenzó de forma casi intuitiva en 2016 y que fue creciendo paso a paso, atravesando momentos

complejos como la pandemia y consolidándose en los últimos años como una propuesta valorada por su cercanía y por el cuidado en cada detalle. Con base en la Costa de Oro, la empresa desarrolla excursiones, viajes y propuestas turísticas con un perfil muy definido: grupos reducidos, acompañamiento permanente y una atención personalizada que, según su propio fundador, marca la diferencia. En esta Entrevista al Socio, Daniel Bastos repasa su historia, comparte los desafíos del camino



Bastour en el barco pirata, Brasil.

empresedor y explica por qué, más allá del destino, lo importante es cómo se vive cada experiencia.

El cambio de vida

—¿Cómo se da ese giro tan fuerte en tu vida laboral?

—Yo trabajé 34 años, dos meses y tres días en el rubro de la carne. Empecé antes de los 16 y tuve mi propia carnicería durante muchos años. Llegó un momento en el que tenía tres locales y, si bien estaba

bien económicamente, el nivel de estrés era muy alto. Ahí empecé a replantearme cómo quería vivir.

—No fue una decisión menor.

—No, para nada. Fue una decisión de vida. Vendí la llave, me vine a vivir a Atlántida y me tomé unos diez meses para pensar qué hacer. Mis hijos ya no estaban en el país y sentí que era el momento de empezar algo distinto, pero que me gustara, que me motivara realmente.

—¿Y ahí aparece la idea vinculada al transporte?

—Sí. Tenía claro que me gustaba manejar. Pensé en comprar una camioneta, pero amigos que estaban en el rubro me dijeron que fuera un poco más allá. Ahí apareció la posibilidad de comprar un micro. Primero fue eso: adquirir la unidad y después ver cómo armar el negocio alrededor.

El origen de Bastour

—¿Cómo fueron esos primeros pasos?

—Arranqué en 2016, prácticamente desde casa. Empecé haciendo algunos traslados, tratando de entender cómo funcionaba el rubro, viendo qué se podía ofrecer. Todo era nuevo para mí y eso también implicaba aprender sobre la marcha.

—¿Qué buscabas en ese momento?

—Encontrar un camino propio. Empecé a observar qué había en la zona, qué se ofrecía y qué podía aportar desde mi experiencia. Siempre con la idea de armar algo que también, en el futuro, pudiera ser una oportunidad para mis hijos.

—Con el tiempo el proyecto fue creciendo.

—Sí, de a poco. Primero con una unidad de 21 asientos, después incorporamos una camioneta para 15 pasajeros. Más adelante logramos tener todos los permisos, funcionar



como agencia, hacer algunos paquetes aéreos e incorporar servicios más completos. Fue un proceso paso a paso, con mucho aprendizaje.

Crecer en medio de la crisis

—La pandemia les toca en un momento clave.

—Sí, veníamos en crecimiento y de repente se corta todo. Fue un golpe fuerte.

—¿Cómo se vivió ese momento?

—Fue muy difícil. Literalmente nos sentábamos a ver qué cuenta pagar y cuál dejar para después. Había compromisos, cuotas del vehículo, gastos fijos. No había ingresos. Fue una etapa de mucha incertidumbre y de mucha presión.

—¿Cómo lograron salir adelante?

—Buscándole la vuelta. Cuando se pudo empezar a trabajar, hacíamos traslados para vacunación, trámites, lo que surgiera. Y también con mucha cabeza fría. Venía de otra crisis, la del 2002, y sabía que había que resistir. Igual tuvimos que vender una propiedad para poder acomodarnos y seguir.

—¿Qué te dejó esa etapa?

—Mucho aprendizaje. Te obliga a ser ordenado, a prever, a tener respaldo. Y también te enseña a no bajar los brazos. En Uruguay, si te fundís, es muy difícil volver, entonces hay que cuidar cada paso y ser muy prolijo en la gestión.

Una forma diferente de viajar

—Hoy Bastour tiene un perfil bastante definido.

—Sí, nosotros trabajamos mucho con público mayor, gente de 65 o 70 años en adelante. Y eso implica una forma de trabajar distinta.

—¿En qué sentido?

—En el cuidado. En estar presentes. No es solo llevar a la gente de un lugar a otro. Es acompañar. En cada salida vamos nosotros, estamos atentos, recorremos las mesas, vemos si alguien necesita algo o si simplemente quiere conversar.

—No apuntan a grandes volúmenes.

—No. Podríamos trabajar con grupos más grandes, pero elegimos mantener un tamaño que nos permita sostener ese trato personalizado. Prefiero que 30 personas vuelvan contentas a llevar 50 y perder ese vínculo.

—Ahí hay una definición clara.

—Totalmente. No nos interesa ser los más grandes ni los más baratos. Nos interesa que la gente disfrute la experiencia, que se sienta cómoda, contenida, que vuelva. Ese es nuestro objetivo.

Los destinos y las propuestas

—¿Qué tipo de propuestas manejan hoy?

—Arrancamos con paseos de un



día y eso sigue siendo una parte importante. No puedo dejar a esa gente que confió desde el principio. Hacemos Chuy, Colonia, Anchorena, temas... son propuestas accesibles y muy valoradas.

—También hay viajes más largos.

—Sí, trabajamos con Brasil, que es un destino muy atractivo. Y estamos incorporando nuevamente propuestas en Uruguay, como temas, que tienen un nivel muy bueno y que muchas veces la gente no conoce en profundidad.

—¿Cómo eligen los destinos?

—Escuchando al cliente. En cada viaje surgen ideas, comentarios, sugerencias. También investigamos mucho. Yo tengo la costumbre de ir a conocer los lugares antes de ofrecerlos, ver hoteles, servicios, probar la comida, hablar con operadores locales.

—Eso también forma parte del servicio.

—Claro. Cuando uno ofrece algo, tiene que saber qué está ofreciendo. Eso te permite anticiparte, minimizar problemas y cuidar la experiencia del cliente.

—¿Qué buscan en cada propuesta?

—Que no sea solo turismo

“Nos interesa que la gente disfrute la experiencia, que se sienta cómoda, contenida, que vuelva. Ese es nuestro objetivo.”

tradicional. Nos interesa que la gente conozca, que tenga contacto con la cultura del lugar, con su historia. Salir un poco de lo típico y ofrecer algo más completo.

El presente y lo que viene

—En los últimos años se ve un crecimiento.

—Sí, 2024 y 2025 fueron años muy buenos para nosotros. Creo que se empieza a notar el resultado del trabajo, de todo lo que se fue construyendo.

—También hay un componente generacional.

—Sí, mi hijo Santiago se sumó y aporta mucho. Tiene otra mirada, otras ideas. Y yo aprendí a escuchar, que es fundamental. Diego, que es chofer, es mucho más que eso, es otra pieza fundamental del equipo, así como mi pareja, Gisela Otormín, que siempre está dando una mano, aportando ideas y demás.

—¿Cómo ves el futuro de Bastour?

—Con crecimiento, pero con cuidado. No queremos dar pasos más grandes de lo que podemos sostener. La idea es seguir consolidando lo que hacemos bien y mejorar continuamente.

—¿Hay nuevos proyectos en carpeta?

—Sí, estamos trabajando en nuevas propuestas, incluso pensando en destinos como España, pero con un enfoque distinto, más personalizado, no el típico paquete turístico. Nosotros ofrecemos dos paquetes aéreos por año, que los trabajamos con mucho cuidado y dedicación. También seguimos desarrollando salidas especiales, eventos y nuevas experiencias para nuestros clientes.

El vínculo con el CCIFA

—¿Desde cuándo son socios del Centro Comercial?

—Desde que estoy en Atlántida entendí que tenía que integrarme. Más allá de que la parte técnica de la empresa la manejo con otro estudio, me parece importante ser parte del Centro Comercial de la zona.

—¿Cómo valorás ese vínculo?

—Muy positivamente. Es un espacio que funciona bien, donde uno puede informarse, participar y también generar cosas en conjunto. Nosotros, por ejemplo, utilizamos el espacio del cowork para reuniones con clientes antes de los viajes, y eso aporta mucho a la organización.

—¿Qué importancia le das al trabajo colectivo?

—Es fundamental. Creo que hay que tener la camiseta del lugar donde uno trabaja. Integrarse, participar, aportar. Eso fortalece al comercio local y también al emprendimiento propio.



📍 Destino Plaza de Toros en Colonia.

Bastour - Agencia de viajes y transporte turístico. Contacto a través de Instagram: @Bastour_Agencia de Viajes. Facebook: Bastour SRL. Cel. 094 443 724.



Clasificados

ABERTURAS DE ALUMINIO

Alumetal - jjjalumetal@gmail.com -
C. 099 39 79 72

ABITAB

Abitab y Cambio Calle 11 y 24,
Atlántida. T. 4372 21 09 - 4372 14 84.

ABOGADOS

Cecilia Pastorino T. 099 612 571.
Florencia Martínez Balmelli
C. 098 724 209, Tel. 4372 40 82, Atlántida.
Gonzalo Vidal Montevideo - Atlántida,
C. 099 990 666.
Soledad Arregui T. 4372 55 98,
C. 099 292 834.

ACOMPAÑANTES

ENACOM Enfermería y Acompañantes
T. 4372 11 11. Av. Artigas y 12, Atlántida.

AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO

BasTour C. 093 304 720, 095 894 830,
bastour34@gmail.com.
Sin Escaleras Mazzuchi esq. Quintela,
Pando, +5491173689662.

AGROMERCADOS

JMB Ruta Interbalnearia km. 39. Salinas.
Ventas por mayor y menor Cel. 099 14 31 34

AGROVETERINARIAS

El Relincho Ruta 11, C. 099 343 908.

ALMACENES NATURALES

El Camino Calle 27 entre C y B. Cel.
098 343 836. Parque del Plata.
Esencia. Ruta Interbalnearia entre
Central y C. Las Toscas norte
C. 094 76 08 69.
Mburucuyá. Edificio Amapola calle 11
esquina Ciudad de Montevideo. Local 001
Atlántida. C. 094 57 00 30.
Santa Sezarina. Aftagualpo esquina
Yamandu Salinas C. 095405972

ALOJAMIENTO

El Descubrimiento Resort Club Ruta
Interbalnearia Km. 59.800, T. 4378 21 41.
Pueblo Suizo Resort T. 4378 71 97,
www.pueblosuizo.com.
Refugio del Solis T. 4373 83 26,
refugiodelsolis.com.uy.

ALQUILER DE AUTOS

Polo y Global Rent a Car Uruguay 1479,
Montevideo, T. 2403 5128.
Rent a Car Melo R. Intec Km. 46.200,
Atlántida. T. 4372 44 55, 098 024 455.

ARQUITECTOS

Arquitectura Integral Parque del
Plata. C. 099 371 360.
Jennifer Baldi Cel. 098 292 922
Silvia Torti Atlántida, C. 099 204 945.

ARTESANÍAS

Amelia Crea. Atlántida Cel. 096 30 20 59.

ARTÍCULOS DE GOMA

Fábrica Ruta 75 Km. 38.600, Pando. T.
2293 91 88.

ASOCIACIONES

Ajupena Atlántida Calle 18 casi Gral.
Artigas, T. 4372 0879.

AUTOMOTORAS

HPintado Ruta 11 y Pinares, B. Español,
T. 4372 74 46 - 4372 53 92.
La Automotora Ruta Interbalnearia
Km. 47. Las Toscas. Cel. 095 03 41 68
Martinez Automóviles Venta de
Autos usados Las Toscas.
Cel. 091 91 44 62.

AUTOSERVICIOS

Aggranditos Av. Argentina entre W1
y X Parque del Plata norte.
C. 097 320 968.
Aggranditos 2 D. A Larrañaga, San
Luis, C. 097 320 968.
Almacén Nohu Calle 17 entre 25 y
Rambla. Santa Ana.
Benji T. 4378 78 88, Jaureguberry, Calle
Ariel esq. Artigas.
Contigo Ruta 11 Km. 165, City Golf, T.
4372 0651.
Don Bartolo Calle 1 y G. Guazuvirá,
Cel. 096 62 03 03
La Chiqui Dr. Manuel Albo
Barrio Español Cel. 095 85 19 91
La Locura Calle 24 esq. y
Parque del Plata.
La Pausa Calle H e/ 3 y 4,
Parque del Plata.
La Placita. Interbalnearia entre 7 y 8
Parque del Plata.
Lo de Lilo Sta. Lucía del Este, T. 4378 48 71
Lo de Ramón T. 4372 84 48,
Las Toscas, Central y 7.
Lula Calle 5 esquina calle 8.
Las Vegas Norte
Minimercado Los Cipreses
Calle 14 esq. 3 b. Pinares Atlántida.
Cel. 098 18 50 25.
Provisión Ricardo Est. Atlántida,
C. 5 y 6.
Super Dunas Av. Argentina e/ L,
Parque del Plata. T. 4375 52 56.

ASERRADEROS

Hernandez Sas Cel. 098 77 45 13

BAR

1939 Bar Calle 1 y Ciudad de Montevideo. Casino de Atlántida 094 02 92 72

BARRACAS

El Cine Ruta Interbalnearia Km. 44, T.
4372 58 07 - 4372 81 05.
La Fortuna Calle W e/ 17 y 16, Parque
del Plata, C. 097 988 407.
Nueva La Cruz Ruta 11 y calle 19,
City Golf. Tel. 43724406

BAROMÉTRICAS

Parque del Plata T. 4375 23 00 -
C. 099 610 540.

BARRA MÓVIL

Contrabarra Cel. 098 18 70 64.

BICICLETERÍA

El Conde Venta de bicicletas, accesorios y arreglos: Avda. Zorrilla de San Martín, Pinamar. Cel. 094 03 99 80.

ARTÍCULOS DESCARTABLES

Bolsas del Plata Av. Argentina e/ G y H, Parque del Plata. T. 4375 3712.

CAFETERÍA

Amelia Gabriela Mistral Block 3.
Parque Miramar Cel. 092320344
Grano Subterráneo. Calle 22 esquina
calle 11 y 1, Atlántida, C. 099 78 03 30.
Moon Café Mario Ferreira y calle 12,
Parque del Plata. C. 094 639 684.

CALEFACCIÓN

Suárez y Suárez Calefacción T. 4372 44
37. C. 099 649 370. V. Arg. Calle 16 esq. 15.

CAMIONES

HPintado Camiones T. 4372 53 92 -
4372 74 46, Atlántida.

CARNICERÍAS

La Once Ruta 11 Km. 166 Atlántida.
Progreso Ruta 11 y 5, Estación Atlántida,
T. 4372 42 65.
Selecto Carnes Ruta Interbalnearia
km 36.500, Pinamar. Cel. 094 21 70 08

CAMBIO/ RED COBRANZAS

Abitab Calle 11 y 24, Atlántida. T. 4372
21 09 - 4372 14 84.
Cambio 18 Montevideo y 11 T. 4372 26 72.

CAMPING, CABAÑAS, PISCINAS

Centro de Vacaciones del CEA.
T. 4372 41 71. Av. Pinares, Atlántida.

CATERING

Martino's C. 099 967400

CENTROS PSICOPEDAGÓGICOS

Centro Cepia calle 22 entre interbalnearia y 15, Atlántida Tel. 4372 27 94.

CERRAJERÍAS

Cerrajería Atlántida T. 4372 02 91, Atlántida, Calle 11 y C de Montevideo.
Gabriel Delisa C. 094 242 978. Circunvalación e/ 11, Atlántida.
Herbert Fernandez R2 y entre 24 y Av Argentina, Parque del Plata Cel. 094945520.

CLUBES/DEPORTES

CADA. Tel. 099 94 32 70. Goya esquina Av. Pinares. Atlántida Norte.
Club El Descubrimiento Ruta Interbalearia Km. 59.800. T. 4378 21 41 - 4378 21 43. info@eldescubrimiento.com.
COETC Joanicó 3725, MVD. T. 25064545.

COMIDAS

Carrito Atlántida Calle 11 e/ Interbalearia. C. 099 172 525.
Martino's Servicio Integral de Catering C. 099 967 400.

CONSTRUCCIÓN

Ariel Correa C. 096 399 577, Pinarar
Adem Burgueño Cel. 094 48 88 25
Ariel González Atlántida. C. 099 370 240.
Hormigón Oriental Ruta Interbalearia Km. 48.100, Las Toscas. C. 098 599 697.
Juan Raúl Olvera Calle 23 e/ 25 City Golf. C. 095 694 698.
Replanteo estudio y obra Costa Azul. C. 097 34 00 55

CONSULTOR

Gestión de talento y calidad Jorge Carrizo. Atlántida 099 358 885
jorge@biolderazgo.org

CRÉDITOS

República Microfinanzas Av. Del Libertador 1672, Montevideo. T. 2901 60 40.

DISEÑO GRÁFICO

DaDa Desing Studio C. 099 142 348.
Diego Nogueira C. 099 336 427.

DISTRIBUIDORAS

Almacenes Mediano Las Vegas. T. 4373 52 03.
Cigarrillos Ana Paola Castillo. C. 095566502.
Cigarrillos Roberto Garibotti C. 09899970.
Marsella e Hijos T. 4372 73 34.
Ruta 11 Km. 164.500.
Rola Ltda. Ruta 11 Est. Atlántida. T. 4372 13 17 - 4372 87 79. rolaest@dedicado.netuy.
Tomás Armandariz T. 4376 16 40.

DROGUERÍAS

Droguería La Costa 11 esq. 18, local 8, Atlántida. T. 4372 20 80.

ELECTRICISTAS

Alvaro Baladón Tec. Autorizado UTE. C. 099 239 773. Calle 2 y 5, Cuchilla Alta.
Gonzalo Negrone 098 075 854, San Luis.
Maximiliano Cristaldo Autorizado UTE. C. 094 67 18 64
Miguel Angel Cardozo C. 094 42 55 09. Estación Atlántida

ELECTRODOMÉSTICOS

Láser TV T. 4372 25 47, Atlántida, Calle 22 e/ 11 y Rep. Chle.
Mueblería Marrero R. Interbalearia Km. 46.600, Atlántida T. 43720550 C. 095 228828.

EMPANADAS

Rissta calle 22 entre 11 y 1. Atlántida. 4371 6635 C. 092 624415

EMERGENCIAS

SAPP Emergencia Móvil. T. 1910. Informes: 2292 15 75 Int. 2.
SU Emergencia T. 1921. Cel. 091 485 463

EMPRESAS FÚNEBRES

Empresa Atlántida T. 2292 04 27 - 4399 20 70 - 4372 01 22, Pando, San Jacinto, Atlántida. Ruta 11 Km. 765.
Empresa Interbalearia T. 4372 42 31, Atlántida, Interbalearia Km. 46500 e/ 52.

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalearia Km. 45.800. Calle Laborato esq. 50.
Juan Salvador Gaviota ShangriLá. T. 2682 25 87.
Nuestra Sra. Del Rosario T. 4372 29 23 4372 07 96. Est. Atlántida. Ruta 11 Km. 765.

ESCRIBANOS

Fanny Garcia T. 4375 30 98, Parque del Plata, Calle 9 y B.
Gonzalo Quintana Diagonal 11 y J. P. Varela, Parque del Plata. C. 099 759 476.
Lorena Álvarez Umpiérrez T. 4372 57 76. Atlántida, Calle 51 esq. 52.
Maria Acosta C. 095 156 608.

ESTACIONES DE SERVICIO

ANCAP Atlántida, Ruta Interbalearia, Atlántida. T. 4372 21 95.
DISA Atlántida T. 4372 20 79.

EXCAVACIONES

Martinez Salgado Calle 9 y 22, Parque del Plata. C. 094 521 204.

EVENTOS

El Timón Ferreira e/ 12 y 13, Parque del Plata. C. 094 131 041.
Leonardo Rissotto Interbalearia Km. 40.200 Marindia. C. 095 066 161.

FÁBRICA DE PASTAS

Lo de María Zonilla de San Martín, entre Sombra del Toro y Sarandí. Salinas. T. 4376 32 43.
Santa Paula Atlántida - Roger Balet e/ Av. Artigas y 3. T. 4372 84 56 - La Floresta Av. Teinta y Tres y Muttoni T. 4373 9674 - Montevideo Mones Roses y Arocena. Carrasco. T. 2601 3000. Av. Brasil y Ellauri Pocitos T. 2708 6000.

FARMACIAS

Estación Atlántida T. 4372 51 88 - C. 094 934 286
Este T. 4317 2027, Mígues, Varela y Gregorio Mígues.
Farmacosta 25 de Agosto y Gran Bretaña, Costa Azul, 4375 31 80.

Farmacia Las Toscas Av. Ferreira y Central. T. 4371 53 67.
Jaureguiberry Av. Artigas esq. Aperea T. 4378 99 55.
Lucrecia T. 4447 49 52, José P. Varela, esq. Fabini, Solís de Matajo, Lavalleja.

FERRERÍAS

AMI 30 entre 26 e Independencia, Bello Horizonte. T. 4373 75 66.
El Puerto Av. Argentina e/ T y S1, Parque del Plata. T. 4375 32 92.
Ferraro T. 4373 96 76 - 4373 61 60. La Floresta, Lavalleja y Oribe.
Ferropark Av. Ferreira e. 8 y 9 Parque del Plata. T. 4375 25 15.
La Fortuna Calle W, e/ 17 y 16. Parque del Plata. C. 097 988 407.
La Lucha IV T. 4372 36 03. Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.
Principal T. 4372 11 17, Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.
Villa del Sol Calle 11 y 26, Atlántida, T. 4372 66 35.

FIAMBRERÍAS

Lo de Leo Mario Ferreira e/ 9 y 10 Parque del Plata.

FLORERÍAS

La Botica del Alma Calle 22 entre Artigas y 3. Atlántida. T. 4372 45 04 - C. 095 485 530.

FRUTAS Y VERDURAS

Don Rocco Av. Artigas y Calle 12 Atlántida
Hortícola El Fortín T. 4372 37 57 - 4372 05 37, Camino El Fortín.
Huerta Viva T. 4372 67 21 - 095 151 361. Las Toscas, Ferreira entre D y E.
Huerta Viva 2 Artigas y Garibaldi, Pando, T. 2292 19 20.
La Julí Las Achiras entre 7 y 8 Est. Atlántida
Mercado City Golf Ruta 11 y calle 16. Cel. 095 71 06 55.
Parque Natural Calle 9 casi Ruta Interbalearia, Parque del Plata. C. 099 271 488.
Pilar Simón Bolívar y Caruso, San Luis, C. 093 703 867.
Santa Sezarina Afagualpo esquina Yamandú Salinas. C. 095 405 972.

HELADERÍAS

Atlántida Calle 11 y Ciudad de Montevideo.

HERRERÍAS

Active Metal T. 4371 91 86 - C. 094 706 857.

HOTELES

Argentina T. 4372 24 14 - 4372 17 28. Atlántida. Calle 11 y 24.
Paradise T. 4372 15 73, Atlántida, Rambia y Calle 10.

IMPRENTAS

DPI Calle 4 y Central, Las Toscas. dpieni-magen@gmail.com. C. 095 615 721.
FerrerGraf C. 094 323 464 - 094 892 197. Av. Ferreira y Calle F, Las Toscas.

INFORMÁTICA

Red Tec Galería Porto Fino, Local 13, Atlántida. T. 4371 64 56 - 099 37 26 49.

INMOBILIARIAS

Calipso T. 4372 11 07 - 094 811 336.
www.calipsoacas.com.uy.
"El Potrero" calle 28. Parque del Plata.
C. 095 98 35 17.

Maná Calle 11 y Ciudad de Montevideo.
T. 4372 24 23 - 092 49 58 51.
www.inmobiliariamana.com,
info@inmobiliariamana.com.

Moreno T. 4375 53 85, Parque del Plata,
Rambra Artigas, entre D y E.
www.inmobiliariamoreno.com.

Santestevan Giannattasio Km 24 y Av.
Artigas, Solymar. T. 2696 48 88 - 095 900
684. www.santestevan.com.

Scópice T. 4372 77 71 - 4373 79 11. Atlántida
y La Floresta. lafloresta@scopice.com.

INSTITUCIONES DEPORTIVAS

Institución Deportiva CADA Av. Phares
entre Mario Ferreira y Goya. Atlántida Norte.

INSTITUTO DE ENSEÑANZA DE IDIOMAS

Elitec Av. Mario Ferreira entre Calle 9 y
10. Parque del Plata. Cel. 098 13 42 33.

JARDINERÍA

Joaquín Mobergado. Parque del
Plata Cel. 096 303 197.

Javier Hernández. Cel. 099 35 51 30.

JOYERÍAS

Atlántida Joyas T. 4372 15 51. Atlántida,
Calle 11 esquina Ciudad de Montevideo.

KIOSCOS

Charo Mackinnon esq. Treinta y Tres
Tel. 096891988/43737824. La Floresta

Lorena M. Ferreira y Calle 13, P del Plata.
Tuli calle 3 entre 42 y 43. Parque del
Plata Norte. Cel. 099 58 14 65.

LAVADEROS

Lavadero El Cántaro T. 4372 76 58.
Atlántida, Av. Artigas y Circunvalación.

LAVADEROS/ GOMERIAS

City Golf Ruta 11 Km. 165.800.

Servicios Manrique T. 4372 69 56,
Ruta 11 Km. 165.500.

LIBRERÍAS/ PAPELERÍAS/BAZAR

Amyca Av. Artigas y 24, Atlántida. T.
4372 21 15.

Collage Artigas esq. 18, Atlántida, C. 091
514 575. T. 4371 74 05.

La Papelería Calle 1 y Mario Ferreira,
Parque del Plata, T. 4372 47 18.

Martin Fierro T. 4372 15 20. Atlántida,
Calle 1 y Ciudad de Montevideo.

LIMPIEZA

Limpimax CEL. 098 55 38 78

www.limpimax.uy, mail: hola@limpimax.uy
Lince SRL T. 4334 75 42 - C. 094 463
449. www.lincesrl.com.uy, Santa Lucia.

MARMOLERÍA

Moreno Roca Ruta Interbalnearia Km.
42.500, El Fortín, T. 4376 51 33.

MASCOTAS

Cat Dog Ruta Interbalnearia. T. 4373 92 57.
Reino Animal Av. Mario Ferreira entre
A y B. Las Toscas. 43723449

MAQUILLAJE Y ACCESORIOS

Luna Azul Ciudad de Montevideo entre
Chile y Artigas. Atlántida.

MATERIALES ELÉCTRICOS

Maudy T. 4372 56 89.

MÉDICOS

Rodrigo Sarantes C. 098 732 689.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Atlántida FM 89.9 Calle 1 y Ciudad de
Montevideo. T. 4372 61 23.

MERCERÍAS

El Atillo Calle 11 entre 22 y 24, Atlántida.
T. 4372 40 66.

MODISTA

Tienda Llegó la hora de reciclar 25
de agosto. Costa Azul. Cel. 096 12 01 78.

MOTOS

Coco Motos T. 4375 62 85 - 4375 49
44, C. 092 977 645, Interbalnearia entre 9
y 10, Parque del Plata.

MUEBLES Y BAZAR

Mueblería Marrero R, Interbalnearia Km.
46.600, Atlántida. T. 43720550 C. 095228828

MÚSICA

Espacio Wayra Argentina e/ Ferreira y
Rambra, Parque del Plata. T. 4375 23 71. C.
098 546 348, hijodelviento.com

MUTUALISTAS

Asoc. Española Atlántida T. 929 49 00.
Médica Uruguaya, Filial Atlántida,
T. 4372 14 71.

ODONTOLOGÍA

Alexandro Estefan T. 4372 44 26.

CEO Centro de Especialidades Odontológicas
T. 4372 68 71 - C. 099 270 241.

Consultorio Odontológico Calle A
entre 5 y 6 Las Toscas - C. 099 889 544.

PY Enrique Avenida Argentina entre G
y H. Parque del Plata. C. 099 210 659.

ÓPTICAS

Atlántida T. 4372 35 15, Calle 22 y Calle 11.
Del Arco Av. Julieta. Salinas. 4376 77 88.

Ermebe Gregorio Mgues esq. Varela, Miques.
Florida Atlántida Calle 1 entre Ciudad
de Montevideo y 18. Atlántida 4372 18 09

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Brejo Alicia. Cel. 093 88 45 18.

PANADERÍAS

Amasando por un Sueño Ruta Interbalnearia
Km. 37.800. Salinas. T. 4376 05 77.

Baipa T. 4372 20 16, Atlántida, Artigas y 26.
Dani C. 095 355 775. Ruta Interbalnearia,
Km. 49.200 Parque del Plata.

La Perla T. 4378 39 34 San Luis, 18 de
Julio e Interbalnearia.

Mipay Calle 2 esquina Z3,
Parque del Plata norte, T. 4375 63 91.
C. 091 383 772.

PAÑALERA/PERFUMERÍA/ HOGAR

Perfumería Natural Calle 11 entre 22
y 24. Atlántida. C. 096 090 811.

PELUQUERÍAS Y ESTÉTICA

By Valeri Ruta 11 y Circunvalación,
Atlántida, T. 4372 36 52. C. 099 027 810.

Claudia Gutiérrez (estilista unisex)
Calle Mario Ferreira entre A y B.
Las Toscas. Cel. 099 27 96 96.

Estética de uñas Natalia Rodríguez Villa
Argentina C. 099 756 479.

Estética de uñas: Patricia Caruso
Cel. 094 75 77 52.

Espacio de Luz Estética Facial y Corporal.
Calle 9 y C. Parque del Plata.
Cel. 093 95 09 38.

Glam Glow Hair Studio Av. Artigas
esq. Ciudad de Montevideo y calle 22. Atlántida.
C. 094 76 50 37.

Jimé Nogueira Estilistas C entre 14 y 15,
P del Plata, T. 4375 56 43 - C. 099 007 245.

Marisol Peinado Ruta Interbalnearia
KM 49 entre 7 y 8 Parque del Plata.
Mónica Peinado T. 4372 33 60.

Radiante Ferreira entre A y B. Las Toscas.
Cel. 099 153 883.

Rufino y Mirna circunvalación entre 3
y 11 Atlántida, T. 4372 38 60.

Staff Tatiana Calle 1 y Ciudad de
Montevideo, Atlántida, C. 099 281 324.

Verdún T. 4372 47 77 - C. 095 072 991.
Ruta Interbalnearia Km. 46.200.

Wapa's y Barbaro's Calle 18 esquina
Chile, Atlántida, C. 098 451 607.

PERIÓDICOS

Diario de Arena Por información o
suscripciones, T. 4378 40 33.

El Periódico del Este Comercial:
094 897 883 - Prensa: 4375 40 50

PESCA

Casa de Pesca Ai pique Ruta interbalnearia
Km. 47. Las Toscas, C. 094 309 935.

PILATES, ACTIVIDADES DEPORTIVAS Y RECREATIVAS

Casa Raiz La Floresta. C. 099 30 39 66.
Olivera Claudia 095 00 55 31

Pro Pilates Studio Calle 11 entre 18 y 20.
Edificio "Ampolla" Atlántida C. 091 45 40 45.

PINTOR DE LETRAS

Marcelo Casagrande T. 4372 63 34 -
099 369 644.
marcelocasagrande007@gmail.com.

PISCINAS

Limpieza de Piscinas Crisantenos y
Tulipán, Shangrilá. C. 093 372 663.

POSADA/ HOTEL/ ALOJAMIENTO

Santoral. Rep. Argentina esq. Rambla Mansa de Atlántida 4372 32 00 y 091 97 10 21.

PSICÓLOGOS

Inés Vázquez Bachino
C. 099559328

PSICOPEDAGOGAS

Martha Paulos T 098 806 046, Atlántida.

PUBLICIDAD

Visual Art T 4375 31 52. C. 098 854 292.
Simple INC Ruta Interbalnearia esquina C. lado Sur. Las Toscas Cel. 092 03 30 52.

PUBS

Kopakai Calle 18 y Artigas, Atlántida.
Cel. 092 608 886.

RECARGA DE OXIGENO

Recarga de Oxígeno T 43723990 -
4372 47 18. Las Toscas, C. 1 entre
Mario Ferreira y Rambla.

RECOLECCIÓN DE RESIDUOS COMERCIALES

Ballaró Alejandro - Av. Las Perlas
casi Calle 7. Marindia. C. 099 37 57 56.

REGALOS

Regalería D'10 calle 11 y C. de Montevideo,
local 001 Galería Atlántida C.098 772572

REMATES TASACIONES

Carlos Ferreira Av. 30 metros, entre D
y E, Las Toscas. C. 099 237 424.

REPOSTERÍA

Maria Cecilia Layko Parque del Plata
094 40 19 55.

RESIDENCIALES

Las Calandrias T 43720018. C. 095959585.

RESTAURANTES

22 Bar Calle 22 y 1, T. 4372 86 25.
Carlitos Mario Ferreira y Calle 9,
Parque del Plata. 4375 54 19.
La Birra C. de Montevideo y calle 1 Atlántida.
La Fontaine Peatonal, Atlántida,
T. 4372 72 72 - 093 642 010.
Las Carabelas Ruta Interbalnearia
KM. 59.800 T. 4378 21 41.
Santoral. República Argentina esq.
Rambla Mansa de Atlántida Tel. 4372
3200- 091 971 021 www.santoral.com.uy
Instagram: santoral_atlantida.

RESORTS

Pueblo Suizo, T 4378 71 97 - 094 379 950.
R. Interbalnearia Km. 77.500, jaureguiberry.

ROTISERÍAS

Aikálá Ruta 11 km. 165.300 esq. 16. City Golf
Atlántida. Tel. 4372 11 89 - 099 876 443.
Como en casa. Las Camelias y las Aca-
cias. Estación Atlántida. C. 099 08 21 75.
Lo de María Zorrilla de San Martín, e/
Sombra del Toro, Salinas. T. 4376 32 43.

Don Velazquez Avda. Artigas
entre 20 y 22.

Rysa - Rico y Sano Calle 11 y 26, At-
lántida. T. 4371 55 85 - 092 66 26 72.

SALÓN KIOSCO Y QUINIOLA

Salón Dharna Calle 24 y R1.
Parque del Plata cel. 099 41 75 08.

SALONES DE FIESTA

Salón de Fiestas y eventos CCIFA
Calle 11 entre 1 e Interbalnearia. Atlántida.
T. 4372 25 31
El Timón Ferreira entre 12 y 13, Parque
del Plata. C. 094 131 041.

SALUD

Estudios Respiratorios - Lic Cecilia
García Cel. 099 55 94 35.

SANITARIOS

Carlos Daniel Martínez San Luis.
Cel. 094 75 96 97
Sanitaria Del Sur C. 091500501 -
092050501, Las Toscas.

SEGURIDAD

Lince SRL Tel. 4334 75 42 - 094 463 449.
www.lincest.com.uy, Santa Lucía.
SEVP T 43768814, Marindia - km. 40700.

SEGUROS

Bianco y Rosé SRL 4372 27 83 -
099 605 116, Atlántida, Calle 22 y Artigas.
Gonzalo Quintana Diagonal 11 y J P
Varela, Parque del Plata. C. 099 75 94 76.

SERVICIOS

Gustavo Guisolfo San Luis,
C. 095 627 491
Colocación y reparación de
cortinas Juan Jose Arreche
Calle 20 entre 15 e Interbalnearia, Atlántida.
C. 091 471 277.
Multiservice JM C. 091 440 279
Técnico Integral Nicolas Chiarello
096 43 49 12/094 97 75 78

SUPERGAS

Acodike 4375 40 40 - 098 065 914.

SUPERMERCADO

La Once Ruta 11 Km. 166. Atlántida.
Tel. 4371 56 37 Cel. 091 66 60 82.

TALLER AUTOMOTRIZ

Electromecánica Gayol 4372 08 33.
Atlántida, Inter entre 20 y 2.
M. Falco. Calle 32 entre Ruta 11 y calle
30. City Golf. Cel. 097 196 983.
Pablo Frenos y Embragues
099 157 606 - Giannattasio
esq. 64 Solymar
Power Motors T. 4375 46 94, Parque
del Plata. Calle 5 esq. Inter
Taller Quinteros T. 4372 70 21, Las
Toscas. Interbalnearia y calle A.

TAXIS

El Tiburón Tel. 4372 40 40 -
C. 096 72 40 40.

TÉCNICO PREVENCIONISTA

Aleman Peralta Gabriel
cel. 09957580
mail: tecprevgaleman@gmail.com.

TIENDAS

El Abuelo T 4372 37 10. Calle 11 entre
Ciudad de Montevideo y Calle 22.
La Habana Calle 11 esq. Calle 24,
Atlántida. T. 4372 60 60.
Lo de Miriam Calle 22 y 11, Parque del
Plata norte. T. 4375 54 34.
Lolita Atlántida Ciudad de Montevideo
y Peatonal. T. 4372 23 97.
Rosita Calle 9 y Calle 8, Parque del
Plata, T. 4375 6000.

TRANSPORTES

Pimar Ltda. 4372 15 13, Atlántida.
Circunvalación entre 7 y 9.
RVS traslados
cel. 098 996 572
Transporte Atlántida Itapebi esquina
Amancay y Calle 25 Marindia. C. 095 851
910 - 097 058 552.

UNIFORMES

Simple INC Ruta Interbalnearia.
Esquina C. lado Sur. Las Toscas
C. 092033052

VENTAS

Alexfran Venta directa de insumos de
Barraca y artículos en general 095458356

VENTA DE PRODUCTOS CONGELADOS

Sierras del Mar Agustín Pons esq. Pay-
sando, Cuchilla Alta. C. 092 14 00 85

VETERINARIAS

Central Ruta interbalnearia y B.
Las Toscas. 4371 57 23, 096 55 32 46
El Relincho Ruta 11 Km. 165.500 City
Golf. T. 4372 67 97.
Reino Animal Mario Ferreira entre A y
B, Las Toscas. T. 4372 34 49.

VIDRIERÍA

Alumetal - j.j.alumetal@gmail.com.
C. 099 39 79 72.

VIGILANCIA/ ALARMAS

Pablo Pereyra Instalación de alarmas
y cámaras. T. 099 954 544.
Scópite T. 0800 7911 - 4372 77 71 -
4373 79 71 - Atlántida/La Floresta.
Segura Observa Atlántida T. 4372 75 50.
SEVP alarmas - T. 43768814, Marindia -
km. 40700.

VIVEROS

Atlántida Ruta 11 Km. 163, Estación
Atlántida. Tel. 4372 09 17.
Ecoflora T. 4372 89 84.
Ruta Interbalnearia km. 47.500.
Las Toscas.
Koln Camino al Fortín y Calle C. García,
Est. Atlántida. T. 4372 87 67 - 098 989 641.

VOLQUETAS

Volquetas T. 4372 39 90 - 4372 47 18,
Calle 1, entre M. Ferreira y Rambla,
Las Toscas.

YOGA

Casa Raíz La Floresta,
C. 099 303 966



DISA
ATLÁNTIDA

24 HORAS TODO EL AÑO
MINIMERCADO DISA SHOP
CAFETERÍA
MINI RESTAURANTE
LAVADERO
SUPERGAS

Ruta Interbalnearia km. 45
(pegado a Tienda Inglesa)
Tel. 437 22079

Tu celebración, nuestro compromiso.

Socios CCIFA

50% OFF

en el alquiler del salón
para su cumpleaños
o familiares directos.



Disfrutá de un
espacio elegante
y confortable
para festejar
como se merece.



Reservas
y consultas:
098 512 513

*Beneficio exclusivo para socios CCIFA

Más cerca, más fácil:

Tu Carné de Salud también en Parque del Plata.



Control en Salud



Ahora podés realizar tu Carné de Control en Salud en:

- Parque del Plata**
- Jueves
- De 8 a 8:50am

También disponible en:

- Salinas**
- Martes + tres sábados de cada mes.
- De 8 a 8:25am

! Es necesario agendarse previamente.

! Servicio disponible para socios y para personas que no están afiliadas.

Reservas:

- 097 215 427 (WhatsApp)
- 2 292 15 75 (Opción 1)
- Presencialmente en nuestros consultorios.

SAPP

Control en Salud según decreto 247/017.

DE PA
LA
BRA
VINO
PARA
HACERSE
RESPECTAR

