

CENTRO

SEGUINOS



Junio 26
AÑO 18 . EDICIÓN 201

La Fiesta de San Juan volverá a encender Atlántida

El sábado 20 de junio, el tradicional evento organizado por el CCIFA llenará de calor y color la noche más larga del año.

Páginas 6 y 7

Mes de los abuelos:
Un tiempo para
disfrutarlos y recordarlos

Página 5

La atención al cliente
en tiempos de
inteligencia artificial

Páginas 16 y 17

Automóviles eléctricos:
el cambio que va
ganando terreno

Páginas 24 y 25

Editorial

JUNIO 2026

“La ciudad que funciona todo el año”

Junio no es solamente el cierre de un semestre. Junio es una oportunidad. Es el momento en el que toda comunidad que aspira a crecer debe detenerse, mirar con honestidad lo recorrido y preguntarse, sin excusas: **¿vamos en la dirección correcta?**

Para quienes integramos el sector privado, la respuesta nunca puede esperar al próximo verano, al próximo feriado largo o al próximo anuncio. La actividad económica no funciona por temporadas, funciona por decisiones. Y ahí aparece uno de los grandes desafíos de nuestra región: entender que no podemos vivir esperando diciembre para volver a moverse.

Tenemos ubicación, identidad, historia, emprendedores, comercios, servicios, gastronomía, cultura y espacios públicos con enorme potencial. La pregunta entonces no es qué nos falta. La pregunta es otra: **¿estamos haciendo lo suficiente para generar actividad los doce meses del año?** Porque una ciudad activa no ocurre por casualidad. Se construye cuando un comerciante decide invertir aun en tiempos de incertidumbre. Cuando una empresa sostiene empleo. Cuando un emprendedor abre una nueva puerta. Y cuando las instituciones dejan de mirarse entre sí y comienzan a trabajar juntas.

Hoy, desde el CCIFA, estamos convencidos de que ese es el camino. Acercar las herramientas, bajar a tierra las políticas públicas y lograr que el Estado tenga presencia real en el territorio no es un detalle menor. Es parte de una nueva forma de construir desarrollo, donde el comerciante y el emprendedor dejan de ver las oportunidades como algo lejano o complejo, para comenzar a incorporarlas como parte real de su crecimiento.

Pero ninguna herramienta, ningún programa y ninguna institución, por sí sola, cambia una realidad. **La cambia una comunidad organizada, la cambia el comerciante que participa, la cambia la empresa que propone, la cambia el emprendedor que se involucra.**

En este invierno, cuando naturalmente baja el flujo turístico y el consumo se vuelve más selectivo, aparece también una oportunidad. Propuestas culturales, actividades comunitarias, San Juan, extensión horaria, gastronomía, comercio y espacios públicos activos no son hechos aislados. Son señales de hacia dónde debemos ir.

Porque una ciudad que funciona todo el año no depende del calendario. **Depende de su gente, depende de sus empresas, depende de sus instituciones y depende, sobre todo, de entender que el desarrollo no se espera.**



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 PEREIRA

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 gestoría, 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

*Los contenidos institucionales y columnas firmadas publicados en esta edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores o instituciones remitentes, quienes garantizan poseer los derechos de difusión de dichos contenidos. Revista Centro no asume responsabilidad alguna sobre los materiales aportados por terceros.

Lo que tenés para leer...

NOTAS DESTACADAS

Mes de los abuelos en Uruguay

Página 5

Llega otra Fiesta de San Juan a Atlántida

Páginas 6 y 7

El impacto económico del Mundial

Página 8

Cartelera Informativa

Páginas 10 y 11

Mundo empresarial:

El tiempo de ciclo

Páginas 12 y 13

Lo que es necesario saber sobre las elecciones del BPS

Página 14

Novedades

Página 15

Conocemos más sobre...

La atención al cliente en 2026

Páginas 16 y 17

El boom de ventas de los automóviles eléctricos

Páginas 24 y 25

Entrevista al socio:

Bolsas del Plata

Páginas 32 a 34

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 VIEIRA / 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 BEVILACQUA / 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)

Abril/2026	116.86
Variación	0,54

Salario Mínimo Nacional (SMN)

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

Base de prestaciones y contribuciones

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

Ajuste por Inflación

Abril 2026 - IPC	3.16 %
Variación IPC 36m Abril 26	12.68 %

Unidad indexada (UI)

15/5/2026	\$ 6,5389
-----------	-----------

Desempleo

Marzo 2026	7,8 %
------------	-------

Unidad reajutable (UR)

Mayo 2026	\$ 1.917,35
-----------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Marzo 2026	\$ 1.892,59
------------	-------------

¿Sabías qué...?



- La Ley de Fomento de Empleo en Uruguay promueve la contratación formal de jóvenes, mayores de 45 años, personas desempleadas y otros grupos priorizados. Las empresas pueden acceder a subsidios y beneficios en aportes patronales ante BPS, ayudando a reducir costos laborales durante determinados períodos.
- Las empresas deben constituir domicilio electrónico para recibir notificaciones y comunicaciones oficiales de organismos como DGI, BPS y MTSS. Contar con un domicilio electrónico activo y actualizado es obligatorio y permite acceder a información fiscal, avisos y trámites de forma ágil y segura.
- Las empresas incluidas en el régimen de e-Factura deben controlar los vencimientos y obligaciones establecidos por DGI para evitar observaciones y multas. Es importante verificar la vigencia de la firma electrónica utilizada para la emisión de comprobantes, ya que su vencimiento puede afectar la operativa y validación de la documentación.
- Los contribuyentes de IRPF deben revisar anualmente si están obligados a presentar Declaración Jurada ante DGI, verificar ingresos, deducciones y créditos fiscales permite evitar diferencias, multas y aprovechar posibles devoluciones.

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

El 19 de junio: una fecha con doble valor

Cada 19 de junio, mientras escolares y liceales prometen y juran la bandera y el país recuerda el nacimiento de José Gervasio Artigas, los uruguayos celebramos también el Día del Abuelo. No es casualidad que ambas conmemoraciones coincidan. La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay eligió esta fecha en homenaje al prócer, considerado simbólicamente el "abuelo de la patria". A diferencia de otras fechas del calendario comercial, como el Día de la Madre o el Día del Padre, esta no se mueve. Se mantiene fija año tras año, atada al feriado laborable y al peso histórico de ese día. Esa coincidencia le suma un significado especial, ya que junta la memoria patria con el afecto cotidiano hacia quienes han ido construyendo, generación tras generación, nuestras historias familiares.

Y los abuelos, en Uruguay, ocupan un lugar protagónico. Somos uno de los países más envejecidos de América Latina. El último Censo confirmó lo que veníamos viendo en el día a día. Más de 800 personas superan los 100 años, y los mayores de 65 representan casi



un quinto de la población. La esperanza de vida supera los 80 años en mujeres y se acerca a los 74 en varones. Detrás de esos números hay abuelas y abuelos activos, presentes, que cuidan nietos, sostienen rutinas familiares y, muchas veces, también la economía del hogar.

En Atlántida y la Costa de Oro, esa presencia se siente en cada rincón. Muchos jubilados han elegido nuestros balnearios para vivir y son esos rostros conocidos en las panaderías, en las farmacias, en las plazas o a la salida de la escuela. Son los que paran a charlar en el mostrador, los que vuelven al mismo comer-

cio desde hace décadas, los que mantienen vivo ese vínculo barrial que distingue a nuestros barrios de la vorágine de "la capital". El Día del Abuelo es una buena excusa para devolver algo de eso. Una visita, una llamada, una merienda compartida, un regalo elegido con cariño en alguno de los comercios de la zona. Los gestos no necesitan ser grandes. Es más, los pequeños suelen ser los que mejor se recuerdan. A cada abuela y a cada abuelo de la costa canaria, desde Revista Centro, un apretado y afectuoso abrazo.

Baipa
Atlántida *Panadería y Confitería*

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA

FIESTA DE SAN JUAN 2026 EN ATLÁNTIDA

Se enciende el microcentro con una fiesta para la familia

Atlántida volverá a vivir una de sus jornadas más particulares y convocantes fuera de la temporada estival. El próximo sábado 20 de junio, desde la hora 13:00 se desarrollará una nueva edición de la Fiesta de San Juan, una propuesta organizada por el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida que, año tras año, ha logrado instalarse como uno de los eventos de invierno más importantes de la Costa de Oro. La actividad tendrá nuevamente como epicentro la calle 22, que será ambientada especialmente para la ocasión.

Al momento del cierre de esta edición de Revista Centro, continuaban confirmándose apoyos de instituciones públicas y privadas, propuestas artísticas, comercios participantes y otros detalles organizativos que serán difundidos a través de las redes sociales de nuestra institución en las semanas previas al evento. Lo que estamos en condiciones de



informar es que la edición 2026 mantendrá el formato incorporado el año pasado, que amplió la celebración dando inicio desde el mediodía, por lo que ya no se habla en términos de "Noche de San Juan" sino de "Fiesta de San Juan" o "Jornada de San Juan". La decisión, que demostró ser acertada, permitió potenciar el movimiento comercial y

generar mayor circulación de público integrando a más comercios en sus horarios de atención habituales. La coordinadora de la actividad, Silvana Rosas Labandera, explicó que el objetivo es continuar fortaleciendo una propuesta que combine entretenimiento, identidad local y activación del microcentro. En ese sentido, los comercios participantes

El fuego como símbolo de encuentro y renovación

Las celebraciones de San Juan tienen raíces muy antiguas y combinan tradiciones cristianas con otras expresiones populares vinculadas al fuego y al cambio de ciclo. Históricamente, las hogueras simbolizan purificación, renovación y buenos deseos. Con el tiempo, estas celebraciones fueron incorporando distintos rituales y expresiones culturales en numerosos países. Mientras tanto, en nuestra querida Atlántida, el fuego volverá a ocupar un lugar central desde un enfoque festivo y constructivo. Un elemento fundamental que se ha convertido también en el símbolo de una jornada que invita al encuentro, la gastronomía y el disfrute de nuestros espacios públicos.



tendrán nuevamente la posibilidad de extender sus propuestas hacia el espacio público, instalando opciones gastronómicas sobre la propia calle 22, en una lógica que busca reforzar el concepto de paseo urbano a cielo abierto. Silvina destacó además que muchos locales preparan menús específicos inspirados en la temática, generando una experiencia novedosa y muy disfrutable.

La propuesta incluirá también emprendedores vinculados a artesanías, decoración, velas, incienso y otros productos temáticos, además de actividades itinerantes dentro de distintos comercios del centro.

Otro de los aspectos que se busca fortalecer es el carácter familiar de la jornada, por lo que durante la tarde habrá actividades para niños, narraciones y espectáculos pensados para distintas edades, mientras que hacia el atardecer comenzarán las ceremonias simbólicas junto al fuego de las diversas hogueras que se colocarán a lo largo de toda la cuadra. Entre

ellas, la de la quema de los deseos, probablemente la más representativa de esta festividad.

La ambientación será nuevamente uno de los aspectos centrales de la experiencia. Fogatas, iluminación especial y distintos recursos visuales buscarán generar una atmósfera diferente en pleno corazón de Atlántida, reforzando el carácter sensorial y vivencial de la jornada.

Por supuesto que no faltará el tradicional vino especiado de San Juan, cuya recaudación volverá a tener un fin solidario. El año pasado, lo obtenido permitió colaborar con la UTU de Atlántida en la mejora de equipamiento para el área gastronómica, experiencia que dejó muy conformes tanto a la institución educativa como a la directiva de nuestro centro.



Moviendo el invierno de Atlántida

Para el CCIFA resulta muy importante destacar el impacto que la fiesta viene generando desde hace años sobre el movimiento comercial y turístico de la ciudad fuera de temporada.

El secretario de nuestra institución, Gastón Bardanca, señaló en entrevistas ofrecidas a medios de comunicación locales que la actividad ya logró consolidarse como una fecha esperada dentro del calendario local. "Es una instancia que ya se marcó y que viene creciendo año a año", afirmó.

Bardanca remarcó además la importancia del trabajo conjunto entre instituciones, empresas y organizaciones sociales para poder llevar adelante una propuesta de estas características. "Son varias patas las que se tienen que juntar para que esto salga", expresó,



📍 **Gastón Bardanca** –
Secretario de CCIFA.

haciendo referencia al apoyo del Municipio de Atlántida, la Intendencia de Canelones y diversas instituciones locales amigas.

Silvina Rosas Labandera aseguró que "Atlántida no acostumbraba llevar esta

masa de gente" en esta época del año, recordando que en algunas ediciones se han superado ampliamente las 6.000 personas. En esa misma línea, Bardanca consideró que el cambio de formato implementado en 2025 fue clave para ampliar la convocatoria. "Creo que le embocamos también en no hacerlo solamente de noche", explicó, "extender la programación desde el mediodía nos permitió generar una participación más amplia y cómoda para todo el público".

La Fiesta de San Juan forma parte del proyecto "Centro Comercial a Cielo Abierto" que es articulado por el CCIFA, iniciativa que apunta a consolidar a Atlántida como un paseo urbano con identidad propia, movimiento comercial, propuestas culturales y atractivos permanentes para residentes y visitantes.

El Mundial y su impacto en la economía

Del 11 de junio al 19 de julio se juega la Copa Mundial de la FIFA 2026, que en esta oportunidad será organizada por tres países: Estados Unidos, México y Canadá. Serán 39 intensos días de actividad, con 104 partidos. Habrá 16 ciudades sede y, por primera vez en la historia, 48 selecciones en cancha.

Uruguay estará en un Mundial por quinta vez consecutiva. La Celeste integra el Grupo H junto a España, Cabo Verde y Arabia Saudita. Su debut será el lunes 15 de junio en Miami, frente a los saudíes, a las 19 horas de nuestro país. La expectativa, como corresponde a un pueblo bien futbolero, es enorme. El equipo de Marcelo Bielsa buscará recuperar protagonismo después de una edición de Catar que dejó gusto a poco. Pero el Mundial es mucho más que un evento deportivo. Según la FIFA, en la edición de Catar 2022 aproximadamente 5.000 millones de personas siguieron el torneo a través de la televisión, las plataformas digitales y las redes sociales. La final entre Argentina y Francia tuvo una audiencia global cercana a los 1.500 millones de espectadores. Detrás de esos números hay una economía que se dinamiza. Estimaciones difundidas en conjunto por la FIFA y la Organización Mundial



del Comercio (OMC) ubican el impacto económico global del Mundial 2026 en hasta 80.100 millones de dólares, considerando turismo, comercio, transporte y gastronomía. Ese fervor también se traslada al comercio local. No contamos con estudios concretos de nuestro país, pero algunos correspondientes a países de la región, como Argentina o Colombia, han mostrado que, durante los partidos de la selección, las ventas en gastronomía, comercio y entretenimiento pueden crecer entre un 30% y un 60%, dependiendo de los horarios. Es por eso que para los comerciantes de Atlántida y la Costa de Oro, el Mundial representa

una buena oportunidad. Sin dudas, ambientar vidrieras, sumar promociones temáticas, generar contenido en redes y acompañar el clima futbolero que ya empieza a sentirse en las calles, podría ser una muy buena idea. Pero es necesario entender ciertos límites, ya que FIFA protege de manera decidida sus marcas y la Asociación Uruguaya de Fútbol la imagen de la selección. Logos oficiales, mascotas, el nombre "FIFA World Cup 26", la imagen del trofeo y el balón oficial "Trionda" están registrados y no pueden usarse sin licencia, sobre todo en grandes campañas mediáticas formales. De todos modos, sí se puede recurrir a elementos genéricos como pelotas de fútbol, banderas de países (incluida la uruguaya, claro está), los colores celestes, o frases de aliento de todo tipo. Los invitamos a disfrutar de este evento con entusiasmo y creatividad. Esperamos que, en cancha, nuestros jugadores nos den una alegría, y que fuera de ella, el clima mundialista nos permita tener un buen mes de ventas. Eso se potencia si el resultado deportivo es positivo. En este momento del año y en esta zona costera en particular, es algo que vendría muy bien.





CAPACITACIONES

para crecer juntos

EN EL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FOMENTO DE ATLÁNTIDA

JUNIO



**INTELIGENCIA
ARTIFICIAL
APLICADA AL
MARKETING**



23 y 24



19 a 22 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**



Seguridad y salud ocupacional: obligaciones vigentes para las empresas

La seguridad y salud ocupacional es una obligación para las empresas, conforme al Decreto N.º 127/014 y sus modificaciones. Su cumplimiento permite prevenir accidentes, proteger a los trabajadores y evitar sanciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. La obligación de contar con Servicios en la materia en el Trabajo se establece según la cantidad de empleados:

***Más de 300 trabajadores: servicio integrado por médico laboral y técnico preventacionista.**

***Entre 50 y 300 trabajadores: servicio de prevención con intervenciones mínimas trimestrales.**

***Entre 5 y 50 trabajadores: ser-**



vicio externo con intervenciones mínimas semestrales.

Ante una inspección del MTSS, los puntos más observados son la documentación laboral actualizada, los registros de entrega de equipos de protección personal (EPP), las capa-

citaciones periódicas, la señalización de riesgos y salidas de emergencia, las condiciones de higiene, ventilación e iluminación, y los planes de evacuación y el registro de accidentes laborales. El incumplimiento puede derivar en observaciones, multas y sanciones económicas.

Declaración jurada de IRPF - Ejercicio 2025

La Dirección General Impositiva habilita la presentación de la Declaración Jurada de IRPF entre el 29 de junio y el 31 de agosto de 2026. En caso de saldo a pagar, podrá abonarse hasta en cinco cuotas mensuales consecutivas. La presentación fuera de plazo puede generar multas, recargos y sanciones tributarias.

¿Quiénes están obligados?

*Trabajadores dependientes con ingresos nominales superiores a \$ 963.510 en 2025, si tuvieron más de un empleador o no percibieron ingresos en diciembre.



*Trabajadores con ingresos inferiores a \$ 963.510, pero con más de un empleador en simultáneo y sin formulario de deducciones por hijos a cargo.

*Quiénes optaron por el régimen de núcleo familiar con reducción del 5 % en anticipos.

*Independientes y profesionales con rentas por servicios personales fuera de relación de dependencia.

*Personas con rentas de capital o alquileres sin retención total del impuesto.

Deducciones admitidas: aportes jubilatorios y FONASA, cuotas hipotecarias, alquiler de vivienda e hijos o personas a cargo, según topes vigentes.

Nuevo régimen de licencia por paternidad

Desde el 1.º de enero de 2026, y conforme a la Ley N.º 20.312, los trabajadores dependientes de la actividad privada tienen derecho a 20 días corridos de licencia por paternidad, contados desde el nacimiento. Los primeros tres días son abonados por el empleador y los 17 restantes son subsidiados por el Banco de Previsión Social. El régimen también alcanza a titulares de empresas unipersonales, monotributistas y Monotributo MIDES, titulares o cónyuges colaboradores de monotributistas, trabajadores no dependientes de industria, comercio

y rurales con hasta un dependiente, representantes legales, administradores y directores remunerados de SAS, directores de sociedades anónimas con remuneración y socios cooperativistas. En estos casos el subsidio se calcula sobre el promedio mensual de las asignaciones computables de los últimos 12 meses, siempre que la actividad esté activa y al día con el BPS. En casos de nacimientos múltiples, prematuros, bebés con bajo peso o complejidad médica, la licencia puede extenderse hasta un máximo de 30 días, con certificación médica.

Una opción para ahorrar en la factura de la luz

UTE mantiene vigente el Plan Inteligente Pymes, una opción tarifaria diseñada para que las pequeñas y medianas empresas optimicen su costo de energía. El plan se basa en la Tarifa General Hora Estacional, que divide el día en tres franjas (Valle, Llano y Punta) con distintos valores para el precio de la energía. Entre sus beneficios, durante setiembre, octubre y noviembre el precio del Horario Punta se equipara al del Horario Llano. Lo mismo ocurre todos

los sábados, domingos y feriados del año. La empresa puede elegir las cuatro horas consecutivas de Horario Punta dentro del rango de 17:00 a 23:00, y UTE ofrece garantía de ahorro: si al cabo de un año se pagó más, devuelve la diferencia. Pueden acceder al plan los suministros no residenciales con potencia contratada entre 3,5 kW y 40 kW. La solicitud se realiza en línea desde el sitio de UTE, en sus oficinas comerciales o por el formulario de contacto.

SENACLAF Nuevos sujetos obligados según la resolución 54/2026

Mediante la Resolución N.º 54/2026 y las modificaciones introducidas por la Ley N.º 20.469 a la Ley N.º 19.574, la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAF) incorporó nuevos sujetos obligados en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Se trata de personas físicas o jurídicas que, por el tipo de actividad que desarrollan, deben cumplir controles especiales de identificación, registro y monitoreo de operaciones. La obligación no depende del tamaño de la empresa, sino de la actividad.

Quedan comprendidos:

- *Quienes constituyen sociedades para clientes.
 - *Quienes administran o representan sociedades comerciales de terceros.
 - *Prestadores de domicilio fiscal, comercial o administrativo.
 - *Quienes gestionan estructuras societarias o fideicomisos.
 - *Directores, administradores, fiduciarios o representantes por cuenta de terceros.
- Todos ellos deberán registrarse ante SENACLAFT, constituir domicilio electrónico, identificar a clientes y beneficiarios finales, mantener documentación actualizada, reportar operaciones sospechosas y aplicar medidas de debida diligencia. El incumplimiento puede generar observaciones, multas y sanciones económicas.

Vencimientos Junio 2026

BSE

Viernes

5

BPS
Con Personal
Dígito 0 al 4

Lunes

15

BPS
Con Personal
Dígito 5 al 9

Martes

16

IPE
(Iva Mínimo)

Lunes

22

DGI
CEDE

Lunes

22

BPS
Sin personal y
Domicios

Lunes

22

FONASA
Servicios
Personales

Lunes

24

DGI
CODECO

Lunes

25

El tiempo de ciclo: clave de la productividad

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

Hay una escena que se repite en casi todas las pequeñas empresas: el dueño o gerente camina por el local, mira los procesos, siente que todo va demasiado lento y concluye que el problema es la gente. "Hay que apurarlos", piensa. Se envían mensajes, se hacen reuniones, se instala una cultura de urgencia. Y, sin embargo, los tiempos no mejoran. O mejoran apenas, durante unos días, y luego todo vuelve a la "normalidad".

¿Qué está fallando?

La respuesta está en un concepto que proviene de la ingeniería de procesos pero que tiene una aplicación directa en cualquier negocio, grande o pequeño. Es el **tiempo de ciclo**, el tiempo total que transcurre desde que una secuencia de tareas —un "proceso"— se inicia hasta que se completa. No es el tiempo que las tareas mismas tardan en ejecutarse —ese suele ser sorprendentemente breve— sino todo el tiempo que el trabajo espera, se detiene, o circula de mano en mano antes de cerrarse. Y aquí está la clave que muchos líderes pasan por alto: **las demoras no viven en las personas, sino en el diseño del proceso.**

Las tres fuentes ocultas de la demora

Cuando se analiza con detalle por



Apurar a un colaborador no le da una herramienta más apropiada ni elimina los traspasos innecesarios. Tampoco borra los puntos de control que lo frenan.

qué un proceso tarda más de lo que debería, casi invariablemente las causas se agrupan en tres categorías.

1. Tareas de preparación

Antes de que alguien pueda ejecutar una tarea, muchas veces debe realizar una serie

de actividades previas: buscar información, reunir materiales, acceder a sistemas, alistar las herramientas o simplemente encontrar el archivo correcto entre decenas de carpetas. Este tiempo de preparación raramente se mide, pero puede representar una parte importante del tiempo total. Plantillas accesibles, información actualizada, insumos organizados, procedimientos claros que digan exactamente de dónde sale cada dato, herramientas en orden, en buenas condiciones y al alcance. Cuando la preparación se adelanta en momentos de baja presión, las personas trabajan más rápido y mejor, sin ningún esfuerzo adicional de su parte.

2. Cambios de manos

Cada vez que un trabajo pasa de una persona a otra o de un área a otra, se crea una pausa. La tarea sale del radar de quien la generó y queda en espera de que el siguiente responsable la detecte, entienda

y priorice. A esto se le llama "traspaso" o handoff, y es uno de los mayores generadores de tiempo de ciclo en las organizaciones. Cada traspaso es una oportunidad de que el trabajo se pierda, se malinterprete o simplemente espere. Reducir la cantidad de cambios de manos, o al menos diseñar mecanismos que los hagan instantáneos y sin fricción, puede transformar radicalmente los tiempos.

3. Decisiones diferidas y puntos de control innecesarios

El tercer gran generador de demoras son los controles, aprobaciones y revisiones que se instalaron en el proceso en algún momento — quizás con buena intención— y que nunca se cuestionaron. Cada punto de control es una pausa obligatoria: el trabajo se detiene, espera que alguien lo mire, y solo entonces puede continuar.

Los puntos de control son necesarios cuando agregan valor real: cuando detectan errores, mitigan riesgos importantes o garantizan calidad. Pero muchos de ellos son herencia del pasado, instalados para resolver problemas que ya no existen o que podrían gestionarse de una manera más eficiente. Revisarlos periódicamente y eliminar los que no justifican la demora que generan es una de las intervenciones de mayor impacto en cualquier organización.

Lo que "apurar" no puede resolver

Comprender estas tres fuentes de demora —que no son las únicas en un proceso, pero sí algunas de las más importantes— lleva a una conclusión incómoda pero liberadora: **la presión sobre las personas no resuelve ninguna de ellas.**

Apurar a un colaborador no le da una herramienta más apropiada ni elimina los traspasos innecesarios.



Cuando la preparación se adelanta en momentos de baja presión, las personas trabajan más rápido y mejor...

Tampoco borra los puntos de control que lo frenan. Lo que sí hace es generar estrés, deteriorar el clima de trabajo y, en el mejor de los casos, producir una aceleración momentánea que no cambia nada estructural. Frecuentemente, además, solo sirve para incrementar los errores. Las demoras en el tiempo de ciclo son un síntoma de diseño ineficiente, no de actitud. Y por lo tanto, sus causas solo se resuelven desde el diseño. Esto no significa que el compromiso y la motivación del equipo no importen, claro que importan. Pero son combustible que se desperdicia si el motor

tiene fallas estructurales. Un equipo comprometido trabajando en un proceso mal diseñado es un equipo frustrado.

Rediseñar es una salida inteligente

La buena noticia es que rediseñar procesos no requiere grandes inversiones ni tecnología sofisticada. Requiere mirada crítica, disposición para cuestionar lo que siempre se hizo y conversaciones honestas con quienes ejecutan el trabajo todos los días, porque son ellos quienes saben exactamente dónde están los cuellos de botella.

Medir el tiempo de ciclo de los procesos clave de la empresa es un ejercicio revelador. No pregunte cuánto tiempo tarda alguien en hacer su parte: mida cuánto tiempo pasa desde que el proceso arranca hasta que termina. La diferencia entre ambos números es el potencial de mejora que está esperando ser liberado. Las empresas que entienden esto, fluyen mejor. Y en ese flujo está la verdadera productividad. Su equipo ya tiene la capacidad. Ahora proporcióneles el proceso que la merece.



TURISMO

En Nueva York: Uruguay busca posicionarse en el mercado turístico de alta gama

Uruguay volvió a promocionar su propuesta turística en Estados Unidos a través de una nueva edición de "Uruguay Surprises in New York" (Uruguay sorprende en Nueva York), desarrollada en mayo ante operadores y agentes especializados en el segmento premium. La actividad fue organizada por la Cámara Uruguaya de Turismo (CAMTUR) y el Ministerio de Turismo, junto a Copa Airlines. La presentación apuntó a mostrar un perfil de país asociado a la gastronomía, los vinos, el bienestar y las propuestas auténticas, en línea con tendencias internacionales vinculadas al llamado "lujo silencioso" y al slow travel. Más allá de los destinos masivos, el mercado internacional valora cada vez más la tranquilidad, el contacto con la naturaleza, la identidad local y las experiencias personalizadas. En ese contexto,



Uruguay busca consolidarse como un destino atractivo para viajeros que priorizan calidad de vida, privacidad y servicios diferenciales. La delegación institucional estuvo integrada por representantes de CAMTUR, el Ministerio de Turismo y el Consulado uruguayo en Nueva York, junto a operadores privados vinculados a hotelería, turismo receptivo y propuestas enológicas. Desde el sector destacaron la importancia de sostener este tipo de acciones para fortalecer la presencia del país en mercados estratégicos de alto poder adquisitivo.

Parque del Plata
Junio 2026
CENTRO CULTURAL

Agenda de actividades

Artes visuales

*Exposición

"5 miradas, 5 escultores".

Del 10 al 26 de junio

Lunes a viernes, de 10:00 a 19:00 hs. | Entrada libre.

Cine

(20:00 hs. | Entrada libre)

"Un futuro brillante",
de Lucía Garibaldi + cine foro.

Viernes 12 de junio.

*"La búsqueda de Martina",
de Mária Faria.

Jueves 18 de junio.

*"Instinto", de Andrés Varela y
Carlos Morelli + cine foro.

Viernes 26 de junio.

Formación

*Taller de teatro de máscaras,
a cargo de César Ramírez.

Desde el martes 2 de junio | Actividad gratuita.

*Taller de tango

"Pequeños yeites".

Sábado 13 de junio |

14:00 a 17:00 |

Actividad con costo.

*Taller para infancias

"Cuatro estaciones – Otoño".

Sábado 13 de junio |

14:00 a 17:00 |

Actividad con costo.

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

TALLER KRAUTS & KIMCHIS

Eleva tus vegetales al nivel gourmet y descubi el verdadero potencial de la fermentación láctica.

- ✔ Kraut perfecto y kimchi auténtico
- ✔ Técnicas, sabor y creatividad
- ✔ Beneficios para tu microbiota
- ✔ Fermentación con vegetales de estación

Taller a cargo de la **Chef Eliana Grúbel** (Institute of Culinary Education, New York City)

Costo:
\$U 500



Jueves 11 de junio
18:30 a 20:30



CCIFA
(Calle 11 casi
Ruta Interballeñaria)



Inscripciones:
099 346 842

Qué, cuándo y cómo se vota

El domingo 22 de noviembre, más de 2.200.000 uruguayos deberán pasar por las urnas en la segunda elección más concurrida del país, después de la nacional. Se trata de los comicios del Banco de Previsión Social (BPS), una instancia que se realiza cada cinco años y que suele pasar bastante inadvertida frente al ruido de las campañas políticas, pero que define decisiones sensibles sobre jubilaciones, prestaciones y funcionamiento del sistema previsional.

En esta elección se eligen tres de los siete miembros del directorio del BPS: un representante de los trabajadores activos, uno de los jubilados y pensionistas, y uno de las empresas contribuyentes. Los otros cuatro integrantes son designados por el Poder Ejecutivo con venia del Senado. El voto es secreto, personal y obligatorio. Están convocados los trabajadores activos públicos y privados mayores de 18 años, los jubilados y pensionistas, y las empresas inscriptas ante el BPS, siempre que

cumplan las condiciones al 28 de febrero de 2026. Quedan exceptuados de votar, entre otros, los mayores de 75 años y los beneficiarios de prestaciones por incapacidad. Las personas habilitadas votan con su credencial cívica en el departamento donde están registradas, sin posibilidad de voto interdepartamental ni observado. Las empresas unipersonales votan a través de su titular; las pluripersonales deben designar un mandatario, trámite que se realiza por los servicios en línea

del BPS o por WhatsApp y vence el 15 de junio.

Para quienes no concurren sin justificación, la multa es de una Unidad Reajutable —poco más de 1.900 pesos— para trabajadores y jubilados, y del doble para funcionarios públicos y profesionales universitarios. Las empresas que no designen mandatario o cuyos representantes no se presenten a votar pagarán entre 6 y 20 UR, según la cantidad de trabajadores que tengan contratados.



Capacitación Gratuita en Atlántida

Taller:

Inteligencia Artificial Aplicada al Marketing:

“Herramientas Prácticas para portenciar tu Negocio.”

📅 23 y 24 de junio

🕒 19:00 a 22:00

📍 Calle 11 y Ruta Interbalnearia Atlántida, Canelones CCIFA

📞 4334-8434 / 091 039 313

📱 Incripciones escaneando en QR

La atención al cliente como valor agregado en tiempos de Inteligencia Artificial

Las capacitaciones continúan consolidándose como una de las herramientas más valiosas para comerciantes, emprendedores y empresas que buscan adaptarse a un escenario cada vez más dinámico. En ese marco, el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida desarrolló durante mayo un nuevo "Curso de Atención al Cliente", en coordinación con FUNDASOL, que estuvo a disposición de los socios del CCIFA sin costo. Una propuesta que fue más allá de las herramientas tradicionales de venta y abordó conceptos vinculados a experiencia de cliente, innovación y fidelización. La capacitación estuvo a cargo del consultor comercial y coach Marcelo Machado, quien trabaja en estrategias comerciales y experiencia de cliente, un concepto que hoy gana espacio en empresas de todo el mundo y que pone el foco en las emociones, las interacciones humanas y el valor agregado que una marca es capaz de generar. "El cliente ya no compra solamente productos o servicios, hoy está comprando experiencias", explicó Machado durante una entrevista realizada para **Revista Centro**. A partir de esa idea, el curso buscó introducir a los participantes en nuevas formas de pensar la relación con quienes consumen, consultan o interactúan con una empresa.

Mucho más que vender

Uno de los conceptos centrales expresados con insistencia por el facilitador fue el denominado



"Lo que planteamos no es una clase tradicional. La idea fue interactuar y construir conocimiento entre todos"

Customer Journey, es decir, el recorrido que realiza una persona desde el momento en que detecta una necesidad hasta concretar una compra o generar un vínculo con una marca. Machado señaló que allí aparece uno de los grandes desafíos actuales para los comercios

locales, que es lograr diferenciarse en un contexto donde la tecnología, la automatización y las grandes cadenas parecen imponerse cada vez más. "Ya no te diferenciás por precio, ni por producto solamente. Te diferenciás por el valor agregado que le das a tu marca y eso muchas veces pasa por la experiencia que vive el cliente", sostuvo.

En ese sentido, el consultor remarcó que, aunque las herramientas digitales y la inteligencia artificial avanzan rápidamente, las interacciones humanas siguen ocupando un lugar central. "Hoy la tendencia tecnológica, más allá de la Inteligencia Artificial, los chatbots y demás, sigue precisando del contacto humano, sobre todo en la parte comercial. El diferencial de las marcas son las interacciones humanas", afirmó.

Incluso mencionó que algunas modalidades que parecían destinadas a dominar el mercado —como determinados sistemas de autoservicio total— comenzaron a perder fuerza justamente por la falta de contacto personal. “La experiencia generalmente necesita interacción humana. Ahí es donde se genera el vínculo emocional”, resumió.

Del cliente al “fanático”

La capacitación también abordó cómo las emociones influyen directamente en las decisiones de compra y en la fidelización. A través de ejemplos cotidianos, Machado explicó que muchas veces las personas recuerdan una marca no solamente por lo que compraron, sino por cómo fueron tratadas o sorprendidas durante el proceso. “Lo que buscamos hoy no es solamente un cliente. Buscamos fanáticos de la marca”, expresó. Y agregó que ese objetivo se alcanza mediante pequeñas acciones que generan lo que en marketing se conoce como “efecto wow”. Se trata de situaciones inesperadas que dejan una impresión positiva y fortalecen el vínculo con el consumidor. “De repente voy a un hotel en el que estuve hace un año y me esperan con la misma botella de vino que había pedido aquella vez. Ese tipo de detalles hacen que la experiencia sea distinta”, ejemplificó.



Según explicó, muchas de estas herramientas no requieren grandes inversiones económicas, algo especialmente importante para pequeñas y medianas empresas. “No siempre hace falta mucho dinero. Muchas veces se trata de ponerle cabeza, pensar distinto y animarse a innovar”, indicó. En ese punto, el facilitador destacó la importancia de que los comercios locales encuentren caminos propios frente a las grandes superficies y cadenas nacionales o internacionales. “Con precio o variedad capaz que no puedo competir. Pero sí puedo competir desde la experiencia y desde una interacción única con el cliente”, insistió.

Capacitarse para adaptarse

Hacia el cierre de la entrevista, Machado remarcó la necesidad de mantenerse actualizado en un escenario comercial que cambia de manera constante. “Si hacemos siempre lo mismo, vamos a tener siempre el mismo resultado”, señaló, alentando a comerciantes y emprendedores a incorporar nuevas herramientas y formas de trabajo. También valoró especialmente el papel que cumplen instituciones como el CCIFA al generar espacios de formación y encuentro para empresarios y trabajadores de la zona. El curso desarrollado en Atlántida tuvo formato taller, con cuatro jornadas de dos horas, priorizando la participación y el intercambio de experiencias entre los asistentes. “Lo que planteamos no es una clase tradicional. La idea fue interactuar y construir conocimiento entre todos”, aclaró.

La agenda de charlas y capacitaciones continúa este mes de junio con un módulo abierto a todo público de Inteligencia Artificial y en julio con una charla sobre construcción de ambientes emocionalmente saludables, esta última a cargo de EPSU. Los invitamos a consultar las novedades en las redes sociales institucionales del CCIFA, e inscribirse con anticipación.



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



hotel
ARGENTINA ★ ★ ★

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

Sabados 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

Paraiso del mundo



**CERRAJERÍA
ATLANTIDA**

Repuestos

099332400

43720291

Calle 11 casi 18

LLEGÓ TU NUEVO PROGRAMA DE PUNTOS



Usá nuestros servicios.

Suma puntos.

Canjealos por lo que quieras.



COMIÉZCALO AHORA

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 DISSE PARA AUDIFONOS Y ANTEOJOS | ASESÓRESE POR PRESTAMOS DE BPS PARA AUDIFONOS Y ANTEOJOS | TODAS LAS TARJETAS

CALLE 22 Y 11 | ATLÁNTIDA | 43723515



Mela RENT A CAR

UNA INNOVACION EN EL ALQUILER DE VEHICULOS

TEL: 4372 4456
 099 024 456

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

melorentacar@hotmail.com
 www.melorentacar.com.uy




FARMACOSTA

PERFUMERÍA - COSMÉTICA
 REGALERÍA - PAÑALERA
 INSUMOS ORTOPÉDICOS

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



ENVIOS A OMCILIO

TEL: 4375 3180

25 de Agosto esq. Gran Bretaña
 COSTA AZUL

HPINTADO CAMIONES

TEL.: 437 25392 - 437 27446
ATLANTIDA



Santapaula.uy



SANTA PAULA
 TRADICION 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
0800 7911




FARMACIA
Las Toscas
 de CARLOS RODRIGUEZ
 PERFUMERÍA / REGALERÍA
 TOMA DE PRESIÓN
 EXAMEN GLICEMIA
 Envíos sin cargo
4371 5367
099619151
 Cobro con débito y créditos
 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 104,500 / Tel: 4372 7334 / 095 271 905 / Est. Atlántida
 ventas@marsellaehijos.com.uy / www.marsellaehijos.com.uy
 Instagram: @marsellaehijos


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

PANADERIA y CONFITERIA
Dani
 HORARIO DE VERANO
 8:30 a 14:00 y 16:00 a 21:30
 R. Interbañearia km. 49,200
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
 EPSU
 Completa el formulario en www.epsu.com.uy para recibir toda la información | WhatsApp: 59698177304

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

 Artículos de pesca
 Elementos de náutica
 Artículos de camping
 Vestimenta y accesorios
 Artículos de caza y más!...
CAMPING SHOP
 094 309 935 437 15 608
 ai_pique.camping.shop AI PIQUE camping shop
 Ruta Interbañearia km 47 entre Calle A y B. Las Toscas

Quinteros
TALLER
CHAPA Y PINTURA



Interbalnearia Km. 46.700
Atlántida - Canelones
Telefax: 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
mistral

KUSTY

Allie.

Daniel Cassin.

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: 099 254 512

viveroatlantida@hotmail.com

RESERVAMOS
SU ESPACIO

**PUBLICITE
AQUÍ**

CONTACTO
098 512 513



**HORTIFRUTICOLA
HUERTA VIVA**

**ENTREGAS
A DOMICILIO**

SIN CARGO

M. FERREIRA e/ D y E

Tel. 437 26721
Cel. 095 151 361

**SERVICIOS
MANRIQUE**



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

cel: 099983113

R. 11 Km. 165.800

Frente 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.
CALLE 1 Y PARQUE DEL PLATA, CANELONES

CASA CENTRAL: Calle 22 entre Rep. Chile y 11.
Tel: 437 2 31 05 / 2 16 19 / Fax: 437 2 16 27.
MUEBLERIA: Ruta interbalmearia km 46.100. Tel: 437 2 25 89.
TECNO LASER: Calle 11 y 22. Tel: 437 2 2548.
SALINAS: Ruta interbalmearia 38 km. Tel: 437 6 0000

4372 2647
FONOCORRIOS
Laserv
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...

Soporte en Diversas areas



Servidores Cloud Hyper-V/Virtualware
CyberSeguridad FORTINET
Network Mikrotik
Facturación Electrónica
Centros de Acceso
Instalación CCTV

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

www.redtecinformatica.com 43716456- 099372649

REDTEC



- Vehículos
- Hogar
- Ahorro y Vida
- Renta Personal
- Accidentes de trabajo
- Garantías
- Cobertura de Viajeros

BSE
AGENCIA ATLÁNTIDA

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



UNA REVOLUCIÓN ELÉCTRICA

Las razones que vienen modificando el parque automotor en Uruguay

En menos de cinco años, los automóviles eléctricos pasaron a representar uno de cada tres vehículos que se venden en nuestro país.



Sin dudas, el mundo está cambiando de motor. Según el último informe de la Agencia Internacional de la Energía, en 2025 se vendieron más de 21 millones de autos eléctricos en el planeta, y por primera vez en la historia uno de cada cuatro vehículos comercializados funciona con esa matriz energética. En China, la cifra trepa al 53% del total. En Noruega, el dato es aún más asombroso, ya que el 97% de los autos nuevos vendidos en 2025 fueron eléctricos.

En Uruguay la tendencia también es muy clara. Los datos de la Asociación del Comercio Automotor del Uruguay (ACAU) muestran que en 2025 se vendieron 14.443 vehículos eléctricos, lo que representa un crecimiento del 146,7% frente al año anterior. En enero de este año, las

Estudios realizados en Europa hablan de vehículos con vida útil de 18,4 años, ello seguramente va a variar dependiendo de muchos aspectos.

ventas se cuadruplicaron respecto del mismo mes de 2025. Y en el primer cuatrimestre, según los datos más recientes, los eléctricos ya representan cerca del 30% de los autos cero kilómetros comercializados, posicionándonos como el país con mayor cantidad de vehículos de

esta clase del continente en términos relativos. Concesionarias locales de la Costa de Oro, mencionaron a Revista Centro que, en la actualidad, la mayoría de las personas que ingresan, lo hacen consultando por unidades eléctricas. Aunque ello no quiere decir que todos terminen optando por comprar ese tipo de vehículos. Lo que sí queda claro es que el interés hacia esa matriz energética es cada vez más evidente. Entre los motivos de ese crecimiento hay uno que tiene que ver con el bolsillo. Uruguay tiene una de las naftas más caras de América Latina, y la diferencia con la electricidad domiciliaria es enorme. Un estudio recientemente difundido por SEG Ingeniería estimó que recorrer 10.000 kilómetros en un auto a nafta cuesta alrededor de 53.000 pesos urugua-

yos, mientras que hacerlo en un eléctrico cargado en el hogar con la tarifa Triple Horario de UTE ronda los 5.000, generando un ahorro cercano al 90%. Incluso utilizando la red pública de carga, que es más cara, el ahorro frente a la nafta sigue siendo de entre 58% y 68%. A esa ecuación se suma una matriz energética uruguaya con cerca del 95% de generación renovable, lo que resulta muy importante a nivel ambiental. La pregunta que muchos se hacen es cuánto dura un eléctrico, y si la batería terminará volviéndose un problema. Acá la conclusión es mucho más difícil de obtener, dado que, si bien estudios realizados en Europa hablan de vehículos con vida útil de 18,4 años, ello seguramente va a variar dependiendo de muchos aspectos. Entre ellos, de las marcas y el respaldo que las mismas tengan en el mercado. En nuestro país, las garantías habituales de los fabricantes rondan los 8 años o 160.000 kilómetros, pero se insiste en que la mayoría de las baterías termina durando bastante más que ese tiempo. El mantenimiento está en la columna de ventajas. Los eléctricos no requieren cambios de aceite, filtros, bujías, embrague ni caja de cambios tradicional. Las pastillas de freno duran más por el sistema de frenada regenerativa. Las piezas que se desgastan son pocas y previsibles. Eso reduce sensiblemente los costos de uso a lo largo del tiempo, aunque también introduce un punto a considerar y es el valor de reventa. El mercado uruguayo de eléctricos usados recién está formándose, y los



datos internacionales muestran que estos vehículos tienden a depreciarse más rápido que los convencionales, entre otros motivos por la velocidad con la que evoluciona la tecnología y por la llegada constante de nuevos modelos a precios competitivos. En ese escenario, una vez más, el respaldo del importador, la red de talleres y la disponibilidad de repues-



tos marcarán cuánto valor habremos de perder por cada año transcurrido y por cada kilómetro recorrido. Otro de los temas que pesan a la hora de elegir, es la posibilidad de cargar en ruta cuando se realizan viajes largos. Muchos querrán saber cómo es un viaje a Colonia, al Chuy o a los departamentos norteros. En este punto UTE ha informado que cuenta con cargadores cada 50 kilómetros en las principales rutas nacionales, gracias a un acuerdo con ANCAP que llevó la infraestructura a estaciones de servicio en todo el país. La aplicación "UTE Mueve" permite ver en tiempo real qué cargadores están disponibles. Pero también es necesario considerar que el crecimiento del parque automotor está poniendo a prueba esa red. En temporada alta y en corredores turísticos, los usuarios reportan tiempos de espera y puntos ocupados o fuera de servicio. Es un crecimiento que la infraestructura todavía está tratando de acompasar, no sin dificultades.

¿Fin de los beneficios?

Al momento de cerrar la presente edición de Revista Centro, a mediados del mes de mayo, el ministro de Economía, Gabriel Oddone, adelantó en diálogo con medios de comunicación que el gobierno se encontraba evaluando quitar parte de los beneficios fiscales que hoy favorecen la compra de autos eléctricos. La decisión, según Oddone, obedece a que el mercado uruguayo ya habría alcanzado un nivel de madurez suficiente como para sostenerse

sin tantos estímulos. Los cambios se aplicarían en el segundo semestre del año. Desde el sector privado, la Asociación del Comercio Automotor del Uruguay expresó sus reservas, recordando que la política de incentivos rige desde 2022, formando parte de una estrategia de Estado y que una nueva decisión de esa naturaleza, podría desacelerar la comercialización de estos vehículos más sostenibles y amigables con el medioambiente.



Atlántida

Agenda de actividades

Deporte

*Competencia de Duetlón
Largada desde Prefectura
Domingo 7 de junio |
8:00 a 14:00 hs.

*Encuentros de Newcom
Cancha de la Expo Platea
13 y 14 de junio |
15:00 a 22:00 hs.

*Torneo de Kickboxing
Polideportivo
Sábado 20 de junio |
16:00 a 23:00 hs.

*Encuentros de Newcom
Cancha de la Expo Platea
20 y 21 de junio |
15:00 a 22:00 hs.

*Encuentros de Newcom
Cancha de la Expo Platea
27 y 28 de junio |
15:00 a 22:00 hs.

Comunidad y eventos

*Actividad de
Escuela N° 75
Estación Atlántida
Viernes 19 de junio |
9:00 a 12:00 hs.

*Fiesta de San Juan en
Calle 22
Sábado 20 de junio |
12:00 a 22:00 hs.
Organiza CCIFA junto a
instituciones y colectivos
de la zona

**Más información en las redes
institucionales del Municipio
de Atlántida*

Uruguay presidirá organismo clave del comercio regional



Uruguay asumió la Presidencia Pro Tempore del Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay – Paraná (CIH), organismo integrado además por Argentina, Bolivia, Brasil y Paraguay, encargado de coordinar la gobernanza de una de las principales vías de navegación comercial de América del Sur.

Esta Hidrovía conecta importantes zonas productivas del continente, movilizándose cerca de 25 millones de toneladas anuales de carga, cifra que podría

duplicarse en la próxima década debido al reciente acuerdo Mercosur-Unión Europea.

Autoridades nacionales señalaron que la ubicación estratégica de Uruguay, junto a su infraestructura portuaria y conectividad terrestre, representa una ventaja clave para el desarrollo de actividades vinculadas al comercio exterior, distribución y trasbordo de mercaderías en el ámbito regional, por lo cual se abriría un tiempo de interesantes oportunidades.

MEF incorporó nueva plataforma sobre economía y ambiente

El Ministerio de Economía y Finanzas presentó una nueva sección en su sitio web dedicada a Economía y Ambiente, espacio que reúne información sobre políticas económicas vinculadas a sostenibilidad, inversiones y finanzas ambientales. La iniciativa fue anunciada el 22 de mayo pasado y busca fortalecer la incorporación de criterios ambientales en distintas áreas de la política económica uruguaya.

El nuevo portal incluye contenidos sobre promoción de inversiones, energías limpias, financiamiento climático y herramientas de apoyo para mipymes, además de información vinculada a acuerdos comerciales internacionales y desarrollo sostenible. Entre otros aspectos, se destacan instrumentos como el Bono Indexado a Indicadores de Cambio Climático y programas orientados a inversiones sostenibles.

Cuidar la salud mental es construir comunidad

Durante 2025, el Dispositivo de Promoción y Prevención en Salud Mental Ágape de Fundación Ave Fénix consolidó una propuesta comunitaria orientada al bienestar emocional y a la construcción de vínculos saludables. A través de talleres, campañas de sensibilización, intervenciones comunitarias, espacios radiales y artículos de divulgación, acercó la salud mental a la vida cotidiana de las personas, favoreciendo la reflexión, la empatía y el fortalecimiento de factores protectores.

En ese ciclo de tiempo el dispositivo desarrolló más de 49 actividades y 60 instancias de trabajo en 15 localidades, alcanzando a más de 532 participantes. La propuesta incluyó además 10 artículos de divulgación y tres ediciones de formación, consolidando una línea de acción.

El trabajo se organiza en cinco ejes: promoción, prevención, psicoeducación, desestigmatización y participación comunitaria, con una metodología centrada en las personas: escucha activa, construcción colectiva, dinámicas reflexivas y abordajes interdisciplinarios.

A quiénes llegamos

- **Niñez y adolescencia:** talleres mensuales en escuelas, liceos y UTU sobre bienestar emocional, convivencia, gestión emocional y autocuidado.
- **Personas mayores:** espacios junto a AJUPEN y grupos comunitarios de adultos mayores.
- **Mujeres rurales:** encuentros



sobre salud emocional, redes de apoyo y autocuidado.

- **Organizaciones y comunidad:** ONG, parroquias, empresas, asociaciones civiles y colectivos territoriales.

Resultados e impacto

- **83,4%** manifestó satisfacción con el cumplimiento de los objetivos de los talleres.
- **91,6%** valoró positivamente la dinámica e interacción.
- **100%** consideró relevante e interesante el contenido trabajado.
- **83,4%** expresó haber adquirido herramientas útiles para la vida cotidiana.

Formación de Acompañantes de Adolescentes

Se realizaron tres ediciones de formación de Acompañantes de Adolescentes en Contexto de Vulnerabilidad, en modalidad presencial con espacios teóricos, prácticas institucionales y pasantías. Los cursantes destacaron la calidad humana y profesional del equipo docente, la utilidad práctica de los contenidos y la adquisición de herramientas concretas para el trabajo con adolescencias.

Articulación y comunicación

El dispositivo participó en Acción País por la Salud Mental (MSP), fortaleciendo redes interinstitucionales, y se presentó a convocatorias de financiamiento (Fondos Participativos, Santander, Scotiabank, entre otras) para sostener actividades gratuitas y accesibles. La comunicación — prensa, radio, TV y plataformas digitales — amplió el alcance con más de 10 artículos de divulgación.

Proyecciones 2026

Para 2026 el desafío es ampliar el alcance territorial, fortalecer las redes comunitarias e interinstitucionales, desarrollar espacios específicos para juventudes y familias, generar nuevas campañas de psicoeducación y consolidar alianzas y estrategias de financiamiento que garanticen la sostenibilidad y el crecimiento de las propuestas.

La salud mental es un desafío colectivo. Cuidarla también es construir comunidad.

LA ARBORÍCORAS.A

Hace 118 años surgía el primer vivero en Atlántida y se hacían las primeras plantaciones

1908 - Tres años antes de la fundación de la ciudad



Por _____
Grupo Myrsine
Dario Porta y Mireya Bracco

Durante el siglo XIX existieron algunos intentos para detener el avance de los médanos a lo largo de la costa platense por medio de plantaciones de árboles. Casi todos estos intentos fracasaron por diversos motivos. Las primeras experiencias exitosas son de Francisco Púa por 1890 en Piriápolis, Henry Burnett en Punta del Este y Antonio Lussich con su Arboretum en Punta Ballena. En la costa de Canelones, recién en la primera década del siglo XX comienzan a practicarse estas intervenciones y es en la zona del Paso de Las Toscas, hoy Atlántida, donde comienzan con esto de plantar árboles.

La Arborícora

Por esta época un grupo de amigos, mayoritariamente estudiantes de me-

dicina, entre los que se encontraban Francisco Ghigliani, José Pedro Urioste, Gabriel Percovich, Alberto Galeano, Alejandro Nogueira, José María Delgado, Atlio Narancio, Marcelino Afonzo, entre otros, se embarcan en estas tareas. Las experiencias nacionales y las europeas son las que motivan a estos hombres para que, el 18 de mayo de 1908, constituyeran la sociedad anónima Arborícora Uruguay y es Ghigliani el designado de buscar un lugar para efectuar las plantaciones, la formación de bosques y su explotación a su debido tiempo. Se le compra a Marcelino, Pedro y Nicolás La Cruz Hernández un campo de 250 hectáreas que se extendía aproximadamente entre la Piedra Lisa y la actual Estación Atlántida. Se contrata un administrador (Andrés Calcagno) y se construyen grandes viveros para desarrollar los plantines de eucaliptos y pinos hasta alcanzar la suma de 150.000

ejemplares para ser plantados inmediatamente. La tarea fue titánica, hubo que luchar contra el viento, el movimiento de las dunas, la sal, las hormigas, liebres... A poco de iniciadas las plantaciones, Ghigliani atrae al grupo al Ingeniero Juan Pedro Fabini, quien a posteriori jugaría un papel fundamental en la fundación de balneario Atlántida.

En 1911 surge otra experiencia forestal, de 121 hectáreas, la de Luis Galimberti, al este de la Arborícora y contigua a ella. A pocos kilómetros de allí, sobre la margen izquierda del arroyo Solís Chico, el abogado Miguel Perea emprendía otro proyecto forestal, en lo que hoy es La Floresta (año 1910).

Hoy quedan pocos árboles, no existe un plan de forestación en las veredas y las palmeras se nos mueren ante una cómplice indiferencia ¡Qué tristeza!

Fuentes consultadas: Primera Memoria del Directorio de la Sociedad Anónima Territorial Uruguay. Atlántida-Historia, imágenes y personalidades a 100 años de su creación. De Federico Bonsignore Caro.

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.

Que por Mayo era, por Mayo



El aroma a pino invade el alma, mientras el crepitar de las estufas, mezclado con resina y pinocha, hacen de este paraje un lugar especial. El río grande como mar envuelve en su encanto, suavemente ondulado, brillando cual gotas tornasoladas, atravesadas por Febo y las recias espumas bravuconadas levantadas por Eolo. Desde sus nacientes a orillas de la ensenada de Santa Rosa, cuando se retiraban los bañistas al fraccionamiento y las construcciones de la Rambla, la sensación en sus visitantes y habitantes es similar: Estamos en casa, prendemos el fuego, caminamos sobre las hojas secas con ese especial sonido crujiente, deleite de niños y adultos. El verano quedó reflejado en las sonrisas y atrapado en la piel. Las instituciones sociales y los comerciantes hacen sus balances del periodo estival pasado. Y cada uno desde este pequeño letargo o calma, comienza a soñar con la primavera cual si fuera el Águila abriendo sus alas, planeando en un sobrevuelo observador de lo que hay que arreglar, cambiar y crear para comenzar a trabajar para el verano, buscando el foco para accionar. Nacientes de los Orientales desde ese 18 de mayo de 1811, de la mano de quien fuera declarado el PADRE DE LA PATRIA, nuestro General José Gervasio Artigas, con la humanidad que quedó en nuestras venas y nos caracteriza: "clemencia para los vencidos, curad a los heridos", y allí nace el Ejército Nacional, que es el pueblo mismo.



Nacientes, cuando un 18 de mayo de 1908 la "ARBORÍCORA S.A" hizo sus primeras plantaciones. Doctores y estudiantes de medicina que seguramente no imaginaban el nacimiento de "ATLÁNTIDA", casi tres años después, un 19 de octubre de 1911. Nacientes, luego de años funcionando sin institucionalidad, cuando un 31 de mayo de 1947 se llevó a cabo la primera asamblea general de "LIFA", ingresando sus estatutos al MEC para nacer legalmente unos pocos meses después (14 de octubre de 1947). Nacientes y fortalecimientos, cuando en mayo de 2019, se firman acuerdos con CODICEN, para estrechar vínculos y distintos apoyos a UTU, que hoy son presente. Fortalezas, cuando en el año 2021, en la casa de LIFA se establece un vacunatorio para la región Este de Canelones. Asamblea General en el 2024, presentación de memoria anual y planificación hasta 2026.

Manteniendo el propósito de empujar y conseguir ante los organismos y autoridades correspondientes el 100% del "SANEAMIENTO DE ATLÁNTIDA", para lo cual se seguirá trabajando. Y con argumentos, mostrar a las autoridades la imperiosa necesidad de fortalecer la "MOVILIDAD" en la costa canaria, con una ruta T1 que debe ser doble desde San José, y la Interbalnearia más funcional, caso contrario, tendremos menos turistas. Firmeza con el objetivo de lograr la construcción del "PUERTO DE CANELONES, EN ATLÁNTIDA" que seguirá los proyectos de antecesores y presentes, año a año, junto a autoridades, gobernantes, sociedad civil organizada y los vecinos unidos, para que Atlántida tenga un lugar para recibir los arribos desde el agua, el disfrute del deporte, la pesca, turismo, trabajo, todo lo que merecemos y allí estaremos.

Compiladora:
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 CUENTA\$.
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
2x1 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 Minas
(HOTEL VACACIONAL)

15% DESCUENTO

macromercado
CUANTO MAS COMPRAS, MENOS PAGAS.

**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



ASOCIACION ESPAÑOLA
PREMIOS DE CALIDAD

DESCUENTOS
Y ÓRDENES SIN COSTO



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
LIBRERIA
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 DIAS
DE LA SEMANA

Su 1921
Emergencia

15% OFF en Salud Laboral
y nuevas Areas Protegidas

suemergencia.com.uy
Dpto. Comercial 091 485 483



Servicio
Técnico Integral

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

BALDI
Empresas - Equipamiento - Climatización

**CONSULTA INICIAL
SIN COSTO**

**15%
DESCUENTO**
EN HONORARIOS

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. Consultálos!



Bolsas del Plata: más que un comercio, un punto de encuentro

Lo que comenzó hace más de dos décadas como un pequeño local especializado en bolsas y bandejas fue creciendo y transformándose en un comercio muy particular, donde la cercanía con la gente parece ser tan importante como los productos que se venden.

En la esquina de la avenida República Argentina entre las calles G y H de Parque del Plata, el ingreso constante de vecinos obliga a hacer pausas permanentes durante la entrevista. Mientras algunos llegan buscando golosinas, otros preguntan por cotillón, bolsas, papeles o artículos para cumpleaños. También están quienes simplemente entran a saludar, a conversar un rato o a contar alguna novedad personal. En medio de ese ir y venir cotidiano, Mariela Sánchez atiende, escucha, recomienda productos, resuelve dudas y sigue hablando con naturalidad, como si todo formara parte de una misma dinámica.

Ese movimiento permanente explica bastante bien lo que hoy representa Bolsas del Plata: un comercio de cercanía que fue creciendo junto al balneario y que logró construir un vínculo muy fuerte con sus clientes.

Los comienzos

—¿Cómo nace Bolsas del Plata?

—Empezó en 2004 con mi mamá, María Garbarino, acá mismo en este local. Ella pasó un día, vio que estaba para alquilar y enseguida empezó a organizar todo para abrir. En aquel



momento el negocio era mucho más específico. Se trabajaba sobre todo con bolsas y bandejas.

—¿Cómo era Parque del Plata en esos años?

—Muy distinto a lo que es hoy. Había mucha menos gente viviendo todo el año y los inviernos eran muy tranquilos. Había días enteros en los que podían pasar horas sin que entrara nadie al local. Hoy eso cambió muchísimo.

—¿Tu madre ya venía con la idea de instalarse en la zona?

—Sí. Nosotros vivíamos en Montevideo y teníamos casa de verano en Neptunia, pero a ella le gustaba mucho más esta zona. Después mi hija Micaela quiso venir también a la costa y de a poco nos terminamos viniendo todos. La idea del negocio surgió porque en Neptunia ya existía un comercio parecido y acá vimos que podía funcionar.

—¿Qué recordás de aquellos primeros tiempos?

—Los miedos normales de cualquier emprendimiento nuevo. Era una época distinta, mucho más despoblada. Pero mamá tenía ganas de hacer algo propio, no quería quedarse quieta en su casa. Quería tener un comercio, un proyecto, y empezó con mucha voluntad.

El crecimiento

—Con el paso del tiempo el local dejó de vender solamente bolsas.

—Claro. A medida que la gente iba pidiendo cosas, se empezaron a incorporar productos nuevos. Algunas cosas funcionaban y otras no, pero se fue probando. El cotillón fue uno de los rubros que más creció. Después se sumaron golosinas, TNT, hules, papeles y muchos otros artículos.

—Hoy cuesta definir exactamente qué vende Bolsas del Plata.

—Sí (se ríe). El nombre quedó, pero hoy ofrecemos muchísimo más. Seguimos teniendo todo lo vinculado a bolsas de nylon, polipropileno, papel, papel sulfito, papel pino y demás, pero además hay cotillón, velas, golosinas y muchos productos para fiestas y emprendimientos.

—Incluso te están pidiendo incorporar papelería.

—Muchísimo. Sobre todo por la cercanía con la UTU y las instituciones educativas. El problema es el espacio, porque la papelería ocupa muchísimo lugar. Los proveedores me dicen que siga agregando cosas, pero llega un momento en que no entra más nada.

Un comercio muy particular

—Mientras conversamos no para de ingresar gente y nos queda la sensación de que pasa algo más que una simple relación comercial con cada cliente.



—Sí, totalmente. Yo siempre digo que no se trata solamente de vender una bolsa o un producto. Lo importante es dedicarle tiempo a la persona. Escucharla. Hacerla sentir importante. A veces alguien entra y está veinte minutos contándote algo personal, algo lindo o algo triste, y uno termina siendo parte de esas historias.

—Eso genera un vínculo muy fuerte.

—Muchísimo. Me han pasado cosas increíbles. Una vez una cliente me invitó al cumpleaños de la hija y yo pensaba que no correspondía ir, porque al final soy la comerciante. Pero me insistieron tanto que terminé yendo. Ella me decía: "Vos estuviste durante todo el embarazo, sabés todo lo que vivimos y queremos que estés". Son cosas que emocionan.

—Uno no imagina ese tipo de relación en un comercio de este rubro.

—Sin embargo, pasa. Y pasa también con la relación que tenemos todos los comerciantes de la zona entre nosotros. Hay mucho compañerismo y mucha empatía. Si a alguien le pasa algo, estamos todos atentos. Eso hace muy lindo venir a trabajar todos los días.

Una nueva dinámica

—¿Sentís que el crecimiento de Parque del Plata también ayudó al desarrollo del negocio?

—Sin dudas. Hoy hay más viviendas, más escuelas, más comercios y mucho más movimiento durante todo el año. La pandemia también trajo mucha gente a vivir a esta zona y eso cambió muchísimo la dinámica.

—¿La diferencia entre verano e invierno ya no existe para este rubro?

—Es mínima. Antes sí se notaba muchísimo la temporada, pero ahora el trabajo es bastante parejo durante todo el año. Tenemos clientes permanentes y un movimiento muy constante.

—Además esta zona de República Argentina se transformó en un punto comercial muy fuerte.

—Sí, totalmente. Hay mucho tránsito y mucho movimiento. Y ahora con el puente también mejoró bastante. Durante la obra hubo momentos más complicados, pero después terminó favoreciendo la circulación.



El cambio generacional

—¿Cuándo pasás a hacerte cargo completamente del negocio?

—Durante la pandemia. Mi mamá se jubiló y ahí quedé yo sola al frente. Igual ya trabajaba acá desde hacía tiempo y estaba totalmente involucrada en el funcionamiento del local.

—¿Pudiste darle una impronta distinta?

—Sí, algunas cosas cambiaron bastante. Por ejemplo, todo el tema tecnológico. Mamá era mucho más reacia a incorporar ciertas herramientas, como el POS o algunos sistemas. Yo me animé más a eso. Una cosa que me ayudó muchísimo en esa etapa fueron las capacitaciones del Centro Comercial.

—Puedo atestiguar que sos una de las socias del CCIFA que más participa en los módulos de capacitación.

—Sí (se ríe nuevamente), aprovecho muchísimo todas las capacitaciones. Me sirven pila. Este año, por ejemplo, no hice el curso de Atención al Cliente porque ya lo había hecho dos veces con el mismo profesor, pero trato de participar siempre.

—¿Sentís que esas herramientas las podés aplicar en tu negocio?

—Totalmente. Muchas cosas las incorporé gracias a esos cursos. Por ejemplo, en uno de Atención al Cliente nos sugirieron poner caramelos en el mostrador para sorprender al cliente con un detalle sencillo. Parece algo mínimo, pero funciona muchísimo. Hay gente que entra y ya te dice que vino “a buscar el caramelito”.

—A veces el servicio pasa por pequeños gestos o detalles que no cuestan nada, o cuestan muy poco.

—Exacto. Son detalles. Me pasó hace poco con una señora que estaba esperando afuera de la peluquería que está pegada a nuestro local. Hacía muchísimo frío y se había equivocado de horario. Le ofrecí un té caliente y al otro día volvió a agradecerme. Son cosas que la gente no se olvida.

—Da la sensación de que esa cercanía termina siendo una fortaleza muy grande del negocio. Un diferencial.

—Sí, porque el cliente siente que no es uno más. Yo trato de atenderlo como me gustaría que me atenderan a mí. Si alguien está enfermo, si tuvo un problema o si necesita algo, trato de estar. Para mí la parte humana es fundamental.

Los clientes y el día a día

—¿Qué tipo de clientes tienen hoy?

—Es muy variado. Tenemos desde vecinos y jardineros hasta escuelas, CAIF, emprendedores y comerciantes. Viene muchísima gente distinta. Eso también hace interesante el trabajo porque todos los días pasan cosas diferentes.

—En este tiempo que llevamos dialogando, me llamó la atención la cantidad de “segundas compras”, de gente que entra buscando una cosa y termina llevándose otra.

—Claro, sobre todo con las golosinas. Mucha gente mayor encuentra caramelos o productos que le recuerdan a la infancia. Los caramelos de dulce de leche, por ejemplo, generan recuerdos enseguida. Te cuentan historias, te hablan de cuando eran chicos o de lugares donde trabajaron. Se genera una charla muy linda.

—También vemos que sucede algo parecido a lo que pasa con las ferreterías. Los clientes entran con una situación a resolver y te piden consejos.

—A veces la gente viene con una idea y entre todos buscamos la solución. Pasa mucho con cumpleaños,

repostería o emprendimientos. Capaz que alguien necesita resolver algo específico y terminamos pensando juntos cómo hacerlo.

El vínculo con el CCIFA

—¿Cómo valorás el acompañamiento del Centro Comercial?

—Excelente. Estoy muy agradecida con todos. Siempre hay buena disposición, acompañamiento y mucha calidez humana. Para mí el servicio que brinda el Centro Comercial es muy recomendable.

—¿Y la parte gremial, de representación de los comerciantes?

—También la veo muy importante. Creo mucho en trabajar unidos, en sumar esfuerzos y en integrarse. Eso ayuda tanto al comercio local como a cada emprendimiento individual.

Mirando hacia adelante

—¿Cómo imaginás Bolsas del Plata en el futuro?

—Creo que siempre acá, en este lugar. Me gustaría seguir creciendo y poder incorporar más productos, pero para eso necesitamos más espacio. Hay muchas cosas nuevas que la gente pide y estaría bueno poder ofrecerlas.

—Después de tantos años, ¿cuál sentís que es la clave para sostener en el tiempo un negocio de este tipo?

—No verlo solamente como un trabajo. Para mí esto pasa por ayudar a la gente, acompañarla, alegrarle un poco el día con una sonrisa o un gesto. La venta es importante, claro, pero detrás de cada cliente hay una persona y una historia. Y eso, para mí, es lo más valioso.

Bolsas del Plata - Av. República Argentina entre calles G y H, Parque del Plata - Teléfono: 4375 37 12 - Instagram: @bolsasdelplata2025.



Clasificados

ABERTURAS DE ALUMINIO

Alumetal - jljalumetal@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 Escalas Mazzuchi esq. Quintela,
Pando, +5491173689662.

AGROMERCADOS

JMB Ruta Interbalnearia km. 39. Salinas.
Ventas por mayor y menor. Cel. 099 14 11 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. Añaguapalo 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.pueblo-suizo.com.
Refugio del Solís 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. Inter. 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
Martínez Automóviles Venta de
Autos usados Las Toscas.
Cel. 091 91 44 62.

AUTOSERVICIOS

Agrandaditos Av. Argentina entre W1
y X Parque del Plata norte.
C. 097 320 968.
Agrandaditos 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, Jaureguiberry, Calle
Ariel esq. Artigas.
Contigo Ruta 11 Km. 165, City Golf, T.
4372 0651.
Don Bartolo Calle 1 y G. Guazuivirá.
Cel. 096 62 03 03
La Chiqui Dr. Manuel Albo
Barrio Español 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

BARRACA DE MADERA

Floresta Maderas Ruta Interbalnearia
km. 53.500. La Floresta cel. 097 660 003.

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, Pinar. 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. Pinar. 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/ T1, Atlántida.

Hebert 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 Interbalnearia N. 59.800. T. 4378 21 41 - 4378 21 43. info@eldescubrimiento.com.

COETC Joanicó 3725, MVD. T. 25064545.

COMIDAS

Carrito Atlántida Calle 11 e/ Interbalnearia. C. 099 172 525.

Martino's Servicio Integral de Catering C. 099 967 400.

CONSTRUCCIÓN

Ademar Correa C. 096 399 577, Pnamac

Ariel Burgueño Cel. 094 48 88 25

Ariel González Atlántida, C. 099 370 240.

Hormigón Oriental Ruta Interbalnearia Km. 48.100, Las Toscas. C. 098 599 697.

Juan Raúl Olivera 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@bioliderazgo.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 Mediato 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. rolasrl@dedicadonetuy.

Tomás Armendariz T. 4376 16 40.

DROGUERÍA

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/ T1 y Rep. Chile.

Mueblería Marrero R. Interbalnearia Km. 46.600, Atlántida. T. 43720550 C. 095 228828.

EMPANADAS

Rissta calle 22 entre T1 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. 165.

Empresa Interbalnearia T. 4372 42 31, Atlántida, Interbalnearia Km. 46.500 e/ 52.

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalnearia Km. 45.800. Calle Laborido esq. 50.

Juan Salvador Gaviota Shangriá. T. 2682 25 87.

Nuestra Sra. Del Rosario T. 4372 29 23 4372 07 96. Est. Atlántida. Ruta 11 Km. 165.

ESCRIBANOS

Fanny García T. 4375 30 98, Parque del Plata, Calle 9 y 8.

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.

María Acosta C. 095 156 608.

ESTACIONES DE SERVICIO

ANCAP Atlántida, Ruta Interbalnearia, Atlántida, T. 4372 21 95.

DISA Atlántida T. 4372 20 79.

EXCAVACIONES

Martínez 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 Interbalnearia Km. 40.200 Maridina. 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. Treinta y Tires 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, Migues, Varela y Gregorio Migues.

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. Fábini, Solís de Matajojo, Lavalleja.

FERRETERÍAS

AMI 30 entre 26 e Independencia, Bello Horizonte T. 4375 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/ T7 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 Juli 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 Interbalnearia, Parque del Plata. C. 099 211 488.

Pilar Simón Bolívar y Caruso, San Luis, C. 093 703 867.

Santa Sezarina Añagualpo 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, Rambla y Calle 10.

IMPRESNTAS

DPI Calle 4 y Central, Las Toscas. dpienmagen@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.calipsoacasas.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, Ramba 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. Pnarres entre Mario Ferreira y Goya. Atlántida Norte.

INSTITUTO DE ENSEÑANZA DE IDIOMAS

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

JARDINERÍA

Joaquín Mbrigado. 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. 096819188/43737824. 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/GOMERÍAS

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.

Martín 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 Lucía.

MARMOLERÍA

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

MASCOTAS

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 Ramba, Parque del Plata. T. 4375 23 71. C. 098 546 348, hijodelviento.com

MUTUALISTAS

Asoc. Española Tel. 1920 4900.

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.

Emebe Gregorio Migueles esq. Varela, Migueles.

Florida Atlántida Calle 1 entre Ciudad de Montevideo y 18. Atlántida 4372 18 09

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Breijo 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. 095 355 715. 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 29 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.

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

Marisol Peinados Ruta Interbalnearia KM 49 entre 7 y 8 Parque del Plata.

Mónica Peinados 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 "Amapola" 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 Crisantemos y Tulipán, Shangriá. 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 OXÍGENO

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

María 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

Alkalá Ruta 11 km. 165.300 esq. 16. City Golf Atlántida. Tel. 4372 11 89 - 099 876 443.

Como en casa. Las Camelias y Las Acañas. 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, Atlántida. T. 4371 55 85 - 092 66 26 72.

SALÓN KIOSCO Y QUINIELA

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.

SANITARIOS

Carlos Daniel Martínez San Luis. Cel. 094 75 96 97
Sanitaria Del Sur C. 091600501 - 092505501, Las Toscas.

SEGURIDAD

Linca SRL Tel. 4334 75 42 - 094 463 449. www.linca.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 Areche 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. 09537580
mail: tecprevaleman@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 T1, Parque del Plata norte. T. 4375 54 34.
Lolita Atlántida Ciudad de Montevideo y Peatonal. T. 4372 23 97.
Rosita Calle 9 y Calle B, 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. Paysandú, 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 jalumetal@gmail.com. C. 099 39 79 72.

VIGILANCIA/ ALARMAS

Pablo Pereyra Instalación de alarmas y cámaras. T. 099 954 544.
Scopice T. 0800 7911 - 4372 77 71 - 4373 79 11 - 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.

*Beneficio exclusivo para socios CCIFA



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



Reservas
y consultas:
098 512 513

Llevá la prevención *a la práctica.*



Seguridad y Salud Laboral
para empresas, con
experiencia certificada.



SAPP

📞 097 215 430 ✉️ jefecomercial@sapp.com.uy

◀ ENCONTRALO EN TU COMERCIO MÁS CERCANO ▶



FINCA AUZOA



Aceite de oliva



Espiritu
extra
virgen.



UruguayNatural