

CENTRO



SEGUINOS



Julio 26
AÑO 18 . EDICIÓN 202

Julio: El mes de papá

Aprovechá para darle un apretado abrazo y recordá que en tus comercios amigos de la Costa de Oro podés encontrar los mejores regalos para agasarlo en su día.



Uruguay líder en
trabajo formal en
el continente

Página 6

Postales e impresiones
de otra genial noche
de San Juan

Páginas 14 y 15

El ahorro: Un importante
socio silencioso
de tu comercio

Páginas 24 y 25

Editorial

JULIO 2026

Las empresas no viven de resultados

Uruguay vive intensamente sus resultados: los políticos, los deportivos, los económicos. Una encuesta puede alterar el clima de una semana; un partido puede cambiar el humor de un país; una conferencia puede abrir expectativas o sembrar incertidumbre.

Aunque no todo sea comparable, algo se repite: demasiadas veces creemos que un resultado, por sí solo, va a ordenar la realidad. Pero al día siguiente, la realidad vuelve. El comercio abre. La empresa familiar hace números. El pequeño empresario paga sueldos, proveedores, impuestos, alquileres y tarifas. Y ahí no alcanzan las expectativas, los relatos ni los estados de ánimo.

Una MIPYME no vive de resultados. Vive de certezas: reglas claras, previsibilidad, acceso real a herramientas, menor burocracia, competencia pareja y políticas de Estado sostenidas, que no cambien al ritmo del ruido político.

Mientras el país discute relatos, el pequeño empresario enfrenta hechos. Mientras algunos miden costos políticos, el comerciante mide costos reales. Y mientras la atención pública salta de una tensión a otra, miles de empresas familiares hacen algo mucho más difícil: volver a apostar cada mañana.

La frustración deportiva pasa. La discusión política cambia de tema. El titular de hoy mañana queda viejo. Pero la caja de una pequeña empresa se mide todos los días; la supervivencia de un comercio no espera a que baje la espuma. Cuando el entorno se vuelve incierto, quienes más lo sienten son siempre los mismos: pequeños comercios, emprendimientos y familias sin grandes espaldas para absorber cada golpe.

Desde el CCIFA venimos insistiendo en esta línea: las MIPYMES no necesitan gestos generales ni promesas lejanas. Necesitan instrumentos que lleguen, créditos accesibles, controles justos, seguridad, una región activa todo el año y un Estado que entienda que cada decisión tomada lejos del mostrador impacta sobre quien sostiene la economía real.

Por eso, el rol institucional del CCIFA debe ser cada vez más nítido: no correr detrás del ruido, sino marcar una agenda propia. Una agenda que ponga en el centro al comercio formal, al empleo local, a la inversión cotidiana y a quienes todos los días arriesgan capital, tiempo y trabajo. No pedimos privilegios; exigimos condiciones justas para competir, crecer y sostener la economía real.

Las expectativas entusiasman. Los resultados alegran o frustran. Pero el desarrollo no depende de una jugada, una encuesta o una conferencia. Depende de decisiones sostenidas, instituciones activas y una comunidad empresarial organizada.

Porque una empresa no vive de resultados. Vive de certezas. Y esas certezas se construyen.



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 MARTÍNEZ
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: 371.366

MISIÓN

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

VISIÓN

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

Aprobada por Comisión Directiva
Junio 2010

*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

Se viene el Día del Padre

Página 5

Uruguay alcanza el menor nivel de informalidad del continente

Página 6

Más sobre las próximas elecciones del BPS

Página 7

Cartelera Informativa

Páginas 10 y 11

Mundo empresarial:

Dos años de la columna de Jorge Carrizo Moyano

Páginas 12 y 13

San Juan en Atlántida: cobertura de una jornada especial

Páginas 14 y 15

El ahorro: un gran socio silencioso

Páginas 24 y 25

Comenzar a pensar en la jubilación

Página 27

Aquellas otras noches de San Juan

Página 28

Entrevista al socio:

Stella Soria – Regalería D'10

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)

Mayo/2026	117.69
Variación	0,70

Salario Mínimo Nacional (SMN)

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

Base de prestaciones y contribuciones

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

Ajuste por Inflación

Mayo 2026 - IPC	3.77 %
Variación IPC 36m Mayo 26	13.49 %

Unidad indexada (UI)

15/6/2026	\$ 6,5781
-----------	-----------

Desempleo

Abril 2026	7,5 %
------------	-------

Unidad reajutable (UR)

Junio 2026	\$ 1.921,36
------------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Abril 2026	\$ 1.914,43
------------	-------------

¿Sabías qué...?



- ◆ Las declaraciones tributarias, facturación electrónica, retenciones y datos informados por terceros son analizados electrónicamente. Por eso es fundamental revisar que la información presentada sea consistente y esté correctamente respaldada.
- ◆ La información declarada ante DGI, BPS y otros organismos públicos puede ser comparada. Mantener coherencia entre las distintas declaraciones reduce riesgos de observaciones y fiscalizaciones.
- ◆ Facturas, contratos, recibos, comprobantes de pago y demás documentación respaldatoria pueden ser requeridos en una inspección.
- ◆ Registros de capacitación, entrega de equipos de protección personal, procedimientos de trabajo y evaluaciones de riesgos deben mantenerse actualizados y disponibles.

CCIFA - Líneas de contacto:
4372 23 75 - 098 512 513 - 099 928 204
O en nuestras oficinas:
Calle T1 casi Ruta Interbalnearia, Atlántida.

El mes del padre y sus oportunidades

El domingo 12 de julio se celebra en Uruguay el Día del Padre, la tercera fecha comercial de nuestro país en el año (en orden cronológico, no de nivel de ventas), después del Día de la Madre y el de los Abuelos. Así lo fijó la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, que cada año ordena el calendario de jornadas pensadas para dinamizar la actividad de los comercios. Pero resulta interesante observar que cada vez más negocios eligen no quedarse en un solo día y trabajar la fecha como un mes entero de oportunidades.

Es que mirarlo así cambia la estrategia. Concentrar todo en un domingo deja poco margen, tanto para el comerciante que prepara su propuesta como para el cliente que todavía no decidió su regalo. En cambio, estirar la celebración a las cuatro semanas de julio permite, además de extender las expresiones de afecto hacia papá, anticiparse, armar la vidriera con tiempo, comunicar de a poco y acompañar al cliente en la búsqueda. Para el comercio de cercanía, ese ritmo más pausado es una ventaja competitiva frente a las grandes superficies. Este tipo de comercios conoce perfectamente a su gente, escucha lo que busca y puede sugerir con criterio. Y hay algo más que conviene tener en cuenta. El padre de hoy no es el mismo de hace algunas décadas atrás. Es un padre presente, que muchas veces cocina, que lleva a los niños a la escuela, que sale a correr un sábado de mañana cuando el tiempo se lo permite y tiene



sus propios gustos bien definidos. Esa figura más cotidiana abre un abanico de regalos que va mucho más allá de la corbata y el perfume que constituían los clásicos de otros tiempos. Quien sepa leer sus gustos y necesidades actuales, para ofrecerle algo que de verdad lo represente, tiene buena parte del trabajo hecho.

Para nuestros comerciantes, julio es entonces una invitación a pensar en clave de propuesta. A planificar una promoción que arranque a comienzos de mes y se extienda hasta el último día con sorteos y sorpresas, una selección de productos pensada para distintos tipos de padre, una comunicación cálida en las redes y en el local. No se trata de improvisar sobre la hora sino de planificar,

porque la fecha llega casi sin darnos cuenta y conviene que nos encuentre preparados. En Atlántida y en toda la Costa de Oro, donde el comercio es parte del paisaje y del trato diario, estas fechas tienen un valor especial. Acá la compra de un regalo casi nunca es anónima. Es un encuentro entre vecinos que ya se conocen, donde el comprador ingresa, saluda y busca junto al vendedor las mejores alternativas. Aprovechar este tipo de fechas especiales es, en el fondo, fortalecer ese vínculo que hace que la comunidad y sus comercios crezcan juntos. Seamos creativos y encontremos en este mes, un buen pico de ventas fuera de la temporada de verano.

Uruguay, el país con menor informalidad laboral de América Latina

En nuestro país, el trabajo no registrado alcanza al 22% de los ocupados, menos de la mitad del promedio regional. Los desafíos parecen estar centrados en disminuir las importantes brechas internas.

Uruguay encabeza el ranking de formalidad laboral en América Latina. Así lo estableció la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su informe Panorama Laboral 2025 de América Latina y el Caribe, presentado en diciembre pasado, siendo el último disponible. Ese estudio ubicó la tasa de informalidad uruguaya en 22,3%. El dato no ha variado de manera sustancial desde entonces según se observa en los informes del Instituto Nacional de Estadística (INE).

La distancia con el resto del continente es contundente. El promedio regional de informalidad se ubicó en 46,7%, lo que significa que casi uno de cada dos trabajadores latinoamericanos carece de protección social. Mientras Uruguay y Chile están por debajo del 25%, países como Perú y Ecuador se acercan al 70%, y

El promedio regional de informalidad es de 46,7%, lo que significa que casi uno de cada dos trabajadores carece de protección social.

Bolivia supera el 80%. La OIT advirtió que, pese a una leve reducción respecto a la medición anterior, el avance regional es insuficiente para modificar un problema de carácter estructural.

Más allá de la comparación regional, en nuestro país sigue siendo un tema que atender. La informalidad define la vida cotidiana de los trabajadores,

ya que quien no está registrado no genera aportes jubilatorios, no accede al seguro de paro ni a licencias por enfermedad.

El organismo internacional señala que el trabajo no registrado debilita la recaudación fiscal, reduce la productividad y aumenta la precariedad, con mayor impacto sobre jóvenes y mujeres. En un Uruguay que envejece, cada trabajador sin aportes compromete además la sostenibilidad futura del sistema de seguridad social.

Brechas puertas adentro

Resulta importante entender que el promedio nacional disimula realidades muy distintas. Los datos del INE correspondientes al primer trimestre de 2026 muestran diferencias de hasta 30 puntos porcentuales entre departamentos. Por ejemplo, Rivera registró 43,5% de informalidad y Cerro Largo 40,5%, seguidos por Artigas (36,3%) y Tacuarembó (35,8%), mientras que la capital y el centro del país presentan los mayores niveles de registro.

La brecha también es ocupacional. Entre los trabajadores por cuenta propia, seis de cada diez son informales, contra apenas uno de cada diez entre los asalariados. Con la medición ampliada del INE, la informalidad alcanza a unas 390.000 personas, más que la población de Maldonado y Salto sumadas. Con todo esto, el desafío según coinciden los especialistas, no pasaría por sostener el liderazgo regional, sino por achicar estas diferencias internas tan marcadas.

TALLER

KRAUTS, KIMCHIS & more

Eleva tus vegetales al nivel gourmet y descubre 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 Grübel** (Institute of Culinary Education, New York City)

Costo: \$U 800
Social y Ponerse en contacto de CCIFA Gratis

¡ degustación, material informativo y set de recetas (en PDF) !



jueves 30 de Julio
18:30 a 20:30



CCIFA
(Calle 11 casi
Ruta Interbalnearia)



Inscripciones:
099 346 842

INFORMACIÓN IMPORTANTE

ELECCIONES DE DIRECTORES SOCIALES DEL BPS 2026

El domingo 22 de noviembre de 2026 se eligen los representantes sociales del Directorio del BPS.



VOTO SECRETO



VOTO PERSONAL



VOTO OBLIGATORIO

¿QUIÉNES VOTAN?

Están habilitados a votar quienes al 28/02/2026 cumplan con los requisitos específicos para cada orden. En caso de no cumplirlos a esta fecha, se verificará cuál era su situación al 31/7/2025.

Los jubilados y pensionistas que al 28/2/2026 no cumplieran con los requisitos habilitantes para este orden pero sí para el de trabajadores, votarán por este último orden. Así mismo, los trabajadores que al 28/2/2026 no cumplieran con los requisitos habilitantes para este orden pero sí para el de jubilados y pensionistas, votarán por este último orden.

¿QUIÉNES NO ESTÁN OBLIGADOS A VOTAR?



MAYORES DE 75 AÑOS



TITULARES DE PRESTACIONES POR INCAPACIDAD, DE CUALQUIER EDAD

¿QUÉ HAY QUE HACER EN ESTA ETAPA?

Esta etapa está dirigida exclusivamente a la designación de mandatarios por parte de las empresas y al ingreso de domicilio para extranjeros que cumplan con las condiciones y no cuenten con credencial cívica.

Mandatarios de empresas

Hasta el
15 de junio
las empresas pluripersonales, personas jurídicas y sociedades deben designar un mandatario que las represente y vote en la elección.



Nuevas herramientas para potenciar nuestro negocio



Los días martes 23 y miércoles 24 de junio, el salón social de CCIFA recibió el taller "Inteligencia Artificial Aplicada al Marketing: herramientas prácticas para potenciar tu negocio", una capacitación gratuita coordinada por Centro Pyme Canelones y orientada a comercios y emprendedores interesados en mejorar su presencia digital.

Esta actividad, que se desarrolló con cupos agotados, contó con facilitadores de Digital Mindset Consulting Services, consultora especializada en estrategia digital que trabaja desde hace varios años junto al ecosistema de Centros Pyme.

El primer encuentro estuvo a cargo de Pablo Kosec, quien planteó el taller como una actividad de sensibilización, con el objetivo de acercar herramientas concretas y mostrar cómo la inteligencia artificial puede ayudar a las empresas a trabajar con mayor productividad. Según explicó, no se trató de una formación técnica avanzada, sino de un punto de partida para que cada participante pudiera conocer recursos disponibles, comprender su utilidad y luego seguir profundizando por su cuenta. Kosec remarcó que la inteligencia

artificial no es nueva, pero aclaró que en su versión generativa modificó de manera trascendente el escenario en los últimos dos años y medio. También advirtió que los cambios son tan rápidos que los contenidos de este tipo de cursos deben actualizarse cada dos o tres meses. Esa velocidad, explicó, obliga a empresas y emprendedores a mantenerse atentos.

La segunda jornada estuvo a cargo de Carolina Soria, socia de Kosec, con un enfoque más vinculado a redes sociales, marketing digital y aplicación práctica en los canales de comunicación de las pymes. Soria destacó que la idea fue que los asistentes pudieran llevarse consejos aplicables de inmediato. "La IA es una herramienta, y está bueno

usarla con estrategia y para sumar, no tanto como una herramienta de moda", expresó.

Entre los primeros pasos recomendados, Soria mencionó el uso de herramientas multipropósito como ChatGPT o Gemini, pero siempre asociadas a objetivos concretos. Para comercios y pequeñas empresas, señaló que las redes sociales siguen siendo la vidriera más grande y que la IA puede ayudar a ordenar contenidos, mejorar la experiencia del cliente y pensar mejor qué comunicar.

También puso sobre la mesa un uso menos visible, pero relevante: el análisis del negocio. Allí, la inteligencia artificial puede apoyar la lectura de datos de facturación, costos y reportes, para tomar mejores decisiones.





CAPACITACIONES

para crecer juntos

EN EL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FOMENTO DE ATLÁNTIDA

JULIO



CHARLA EPSU

Construcción
de ambientes
emocionalmente
saludables



23



19 a 21 hs.



Para socios

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**



BPS extiende el plazo para el reconocimiento de años trabajados anteriores a 1996

Información relevante para empresas y trabajadores próximos a jubilarse

El Banco de Previsión Social (BPS) anunció la extensión por un año del plazo para solicitar el reconocimiento de períodos de trabajo anteriores a 1996 para las personas nacidas hasta el 1.º de junio de 1963 inclusive. La medida permite que los trabajadores comprendidos en este grupo puedan agendarse hasta el 31 de mayo de 2027 para realizar el trámite de reconocimiento de años trabajados, requisito fundamental para la correcta determinación de su historial laboral y futura jubilación.

¿Quiénes están comprendidos?

La extensión aplica exclusivamente a las personas nacidas hasta el 1.º de junio de 1963 inclusive, que necesiten acreditar períodos de actividad laboral anteriores a 1996.



Aquellos trabajadores que ya hayan realizado una reserva de agenda para este trámite o para la solicitud de jubilación (que incluye el reconocimiento de años trabajados) no deben realizar ninguna gestión adicional y simplemente deberán concurrir en la fecha asignada.

- Teléfono: 0800 1997, opción 4.
- WhatsApp: 098 00 1997.

• Asistente en línea del BPS.

La extensión del plazo constituye una oportunidad para que los trabajadores que aún no han regularizado o acreditado períodos laborales anteriores a 1996 puedan completar su historia laboral y avanzar con mayor tranquilidad hacia su futura jubilación.

DGI incorpora la inscripción de sociedades con Firma Digital y Soporte Notarial Electrónico

En el marco de su proceso de transformación digital y simplificación administrativa, la Dirección General Impositiva (DGI) presentó una nueva modalidad para la inscripción de sociedades en el Registro Único Tributario (RUT), utilizando Firma Digital y Soporte Notarial Electrónico (SNE). La iniciativa, desarrollada en conjunto con la Asociación de Escribanos del Uruguay, busca facilitar la constitución e inscripción de empresas mediante procedimientos

completamente digitales, reduciendo tiempos de gestión, eliminando desplazamientos y promoviendo una mayor eficiencia en los trámites empresariales. Actualmente, esta modalidad se encuentra disponible para las siguientes formas jurídicas:

- Sociedades Anónimas (SA)
- Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL)
- Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS)

DGI informó que se prevé incorporar

gradualmente otros tipos de entidades pluripersonales. Principales beneficios

- Realización del trámite a distancia.
- Reducción de tiempos administrativos.
- Menor utilización de documentación en formato papel.
- Mayor seguridad jurídica mediante el uso de firma digital.
- Simplificación de los procesos de inscripción empresarial.

Calendario de la Campaña 2026 de IRPF

La Dirección General Impositiva (DGI) inició la Campaña IRPF 2026 correspondiente al ejercicio 2025, estableciendo un cronograma de devoluciones y presentación de declaraciones juradas. Las devoluciones automáticas para trabajadores dependientes comenzaron el 16 de junio, mientras que quienes han registrado una cuenta bancaria para el cobro pudieron acceder a su devolución desde el 15 de junio. Además, a partir del 10 de junio es posible consultar el monto de las devoluciones a través de los servicios en línea de DGI. Desde el 26 de junio está disponible la Declaración Jurada de IRPF con información precargada, facilitando su presentación tanto para trabajadores dependientes como independientes. El plazo para presentar las declaraciones de IRPF y de IVA Servicios Personales se extiende hasta el 31 de agosto de 2026.



Reducción del tope para pagos en efectivo – Ley n° 20.469

La Ley N° 20.469, publicada el 19 de marzo de 2026, introdujo modificaciones a la normativa de prevención de lavado de activos y redujo significativamente el límite permitido para realizar pagos en efectivo en Uruguay. La nueva redacción del artículo 35 de la Ley N° 19.210 establece que los pagos en efectivo podrán realizarse únicamente hasta:

- 200.000 Unidades Indexadas (UI), equivalente aproximadamente a \$ 1.360.000.
- Hasta el 5% del valor total de la operación, siempre que no supere las 450.000 UI (aproximadamente \$ 3.060.000).

Será suficiente cumplir una de estas

condiciones para que el pago en efectivo sea válido. El importe restante deberá abonarse mediante medios de pago electrónicos o bancarios. La normativa también amplía la restricción al uso de efectivo en operaciones societarias, incluyendo aportes de capital, reintegros, distribución de utilidades y otras operaciones similares previstas en la Ley de Sociedades Comerciales. Con esta modificación, se reduce de forma importante el límite anteriormente vigente de 1000.000 UI, equivalente a aproximadamente \$ 6.800.000, fortaleciendo el uso obligatorio de medios electrónicos y las medidas de control vinculadas a la prevención del lavado de activos.

DGI intensifica controles sobre gastos deducidos en IRAE

La Dirección General Impositiva (DGI) continúa desarrollando acciones de control orientadas a fortalecer el cumplimiento tributario, enfocándose en esta oportunidad en la correcta determinación de los gastos considerados para la liquidación del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE). Como resultado del análisis de la información presentada por los contribuyentes, el organismo ha detectado inconsistencias en determinados gastos de administración y ventas declarados, por lo que ha comenzado a enviar

comunicaciones personalizadas a las empresas involucradas. En dichas comunicaciones se detallan los desvíos identificados y se solicita a los contribuyentes revisar los criterios aplicados, considerando las observaciones realizadas en futuras declaraciones y liquidaciones.

La DGI informó que, de acuerdo con los resultados obtenidos y el nivel de riesgo fiscal asignado a cada contribuyente, podrán implementarse acciones adicionales con el objetivo de regularizar las situaciones detectadas.

Vencimientos Julio 2026

BSE Lunes 6	BPS Con Personal Digito 0 al 4 Miércoles 15	BPS Con Personal Digito 5 al 9 Jueves 16	IPE (Iva Mínimo) Lunes 20
BPS Sin personal y Domésticos Martes 21	DGI CEDE Miércoles 22	FONASA Servicios Personales Lunes 27	DGI CODECO Serv. Personales Lunes 27

Dos años de aprendizaje compartido

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

En julio de 2024 comenzaba este camino editorial con el propósito de contribuir con algunas reflexiones a la mejora de las empresas de nuestra comunidad. Celebrar dos años de publicaciones ininterrumpidas es un hito que merece una pausa para mirar el camino recorrido y consolidar aprendizajes.

Durante este tiempo, hemos explorado juntos los desafíos cotidianos de los pequeños empresarios, descubriendo que la verdadera transformación no surge de fórmulas mágicas, sino de una comprensión profunda de cómo funcionan las personas en un contexto laboral. A continuación, una breve síntesis de estos 24 meses de sendero compartido.

Los valores y el bioliderazgo como cimientos

A veces, sumergidos en la vorágine cotidiana, perdemos de vista lo más elemental: una empresa es, ante todo, una *microcomunidad*. Construir su cultura sobre **valores** sólidos no es solo una estrategia útil, sino un requisito indispensable para sobrevivir y diferenciarse.

En este contexto, debemos dejar atrás la antigua herencia militar del *‘don de mando’*, que concebía a las personas como meros recursos y exigía obediencia mediante el temor y la sanción. Las organizaciones actuales funcionan mejor cuando la



Si somos capaces de ponernos en los zapatos del cliente, descubriremos que las esperas, la burocracia y la repetición de información destruyen el valor de nuestra oferta.

autoridad se manifiesta en criterio, aprendizaje y empoderamiento genuino.

Es aquí donde surge el **bioliderazgo**, un enfoque consciente basado en comprender cómo funcionan las personas para generar contextos donde

los equipos desplieguen en forma espontánea lo mejor de sí mismos. Para lograrlo, es esencial que los jefes se transformen en referentes culturales que sepan conducir desde una autoridad ética, caracterizada por la vocación de servicio y el ejemplo. Este liderazgo requiere establecer y sostener un ambiente de **seguridad psicológica**, garantizando que los errores honestos no serán castigados. Solo así serán posibles el compromiso y la innovación.

Procesos eficientes antes que tecnología

La eficiencia y la competitividad surgen de la **calidad del diseño operativo**. Por eso, antes de automatizar, es imperativo revisar cómo trabajamos: si un proceso tiene fricciones y grietas, la tecnología solo ayudará a cometer esos mismos errores mucho más rápido.

Cuando se observan demoras,



muchos líderes asumen que el problema está en la gente. **Pero las demoras no viven en las personas, sino en la estructura de los procesos.** Es más efectivo reducir el **tiempo de ciclo** eliminando actividades innecesarias (*"tareas fantasma"*), cambios de manos y puntos de control redundantes que aportan poco o ningún valor al resultado final. Esto se logra mediante un método exclusivo del bioliderazgo que llamamos **Rastreo de Grietas de Valor**.

El desorden físico del ambiente también es un enemigo silencioso, pero muy poderoso. La incómoda sensación de que "falta espacio" puede resolverse aplicando el sencillo método de las **5S** ("Cinco Eses", por las iniciales de cinco palabras japonesas que se traducen como *Separar, Ordenar, Limpiar, Estandarizar y Sostener*). En unos pocos pasos puede transformar el caos en productividad, sin necesidad de grandes inversiones.

El cliente en el centro de todo

En el contexto actual, no importa si usted fabrica un producto, opera un minimercado o repara cafeterías: **siempre vende servicios.** Esto es lo que diferencia a su empresa de la competencia y el resultado ya no puede evaluarse mediante

un control al final de la línea de producción sino escuchando al cliente, porque **la calidad es un estado de ánimo.**

Y no alcanza con oír sus palabras: es necesaria una **escucha activa**, caracterizada por observar su lenguaje corporal y comprender sutilmente sus necesidades no expresadas. Si somos capaces de ponernos genuinamente en los zapatos del cliente, descubriremos que las esperas, la burocracia y la repetición de información son "desperdicios" (*grietas de valor*) que destruyen el valor de nuestra oferta.

Incluso cuando fallamos, tenemos otra oportunidad de oro cuando el cliente nos hace el favor de quejarse. Las quejas no son un trámite antipático, sino un **canal estratégico de aprendizaje organizacional**. Por eso un sistema eficaz exige diseñar un **mecanismo simple de registro** de esas incidencias y **empoderar al personal** para que resuelva *la queja en el primer contacto*, transformando la frustración en fidelidad. Luego puede analizar la falla internamente.

Crecimiento, delegación y el salto al futuro

El desarrollo de una pyme suele chocar con un techo de cristal: la

Sumergidos en la vorágine cotidiana, perdemos de vista lo más elemental: una empresa es, ante todo, una microcomunidad.

microgestión. Cuando el principal supervisa cada detalle, se convierte en un cuello de botella, se agota y termina desmotivando a su equipo. Por eso, resulta clave aprender a soltar, desarrollando **liderazgos intermedios** para profesionalizar la empresa y permitirle crecer.

A medida que ordenamos la operación, las herramientas de Inteligencia Artificial pueden convertirse en asistentes formidables, capaces de redactar, investigar y optimizar el trabajo sin pausas y con un costo marginal muy bajo. Sin embargo, las **competencias blandas** (comunicación efectiva, inteligencia emocional, pensamiento crítico) continúan siendo el diferencial humano que sostiene la verdadera ventaja competitiva en cualquier pyme.

Todo este esfuerzo debe estar alineado con una **Misión** inspiradora, que responda al "para qué" existe nuestra empresa y defina el **impacto positivo** que deseamos lograr en nuestra comunidad. Esa meta superior es la que sostiene el esfuerzo continuo del equipo y consolida una base sólida para desarrollar la cultura que lo distingue.

Gracias por acompañarnos durante estos 24 meses de lectura compartida. Sigamos cultivando ecosistemas empresariales donde las personas prosperen, los procesos fluyan y la excelencia sea, más que un destino, una forma natural de conducir y conducimos.

Con una nueva jornada de San Juan volvimos a encender el invierno de Atlántida

La fiesta reunió a familias, comercios, instituciones y propuestas culturales en el microcentro, consolidando una fecha que ya forma parte de la agenda local



Atlántida volvió a encontrarse alrededor del fuego, la música y la vida comercial de su microcentro. La Fiesta de San Juan 2026 transformó sus calles en un hermoso paseo para vecinos y visitantes. Con entrada libre y una programación extendida desde el mediodía hasta la noche, incluyó espectáculos, actividades culturales, música en vivo, ajedrez, relatos, fogatas y un cierre especial con Morrigan, banda de música celta que aportó un clima especialmente vinculado al espíritu de la celebración. A las cinco y media de la tarde, puntualmente, el encendido de las fogatas volvió a ser uno de

los momentos más esperados por el público, cuando el sol comenzaba a caer y la calle mostraba una importante convocatoria. Esta actividad de nuestra institución, que busca potenciar el proyecto Centro Comercial a Cielo Abierto, fue coordinada por la gestora Silvana Rosas Labandera y contó con el apoyo del Gobierno de Canelones, el Municipio local y la Liga de Fomento de Atlántida, además de diversas empresas y comercios que participaron activamente. Entre ellos, SAPP, Rissta Empanadas, La Birra Restaurant, Natural Shop, tienda El Abuelo, Atlántida Joyas, Épico, Red Tec, Lolita Atlántida, Librería Martín Fierro, Óptica Florida, 1939 Bar y

Bodega Pablo Fallabrino.

Al cierre de la actividad, el secretario del CCIFA, Gastón Bardanca, valoró el resultado de una jornada que fue vivida con satisfacción por la comisión directiva, funcionarios, comercios y participantes. "Esto es un éxito", aseguró, "la verdad es que implica mucho trabajo, con momentos amargos y dulces, pero uno siempre se queda con los dulces y disfruta de todo esto".

Para Bardanca, uno de los logros más importantes es que la Fiesta de San Juan se haya consolidado como una fecha propia en el calendario canario. Para él, no se trata solamente de organizar un evento, sino de construir una referencia para la



gente. "El público lo va captando y ya con anticipación van preguntando cuando se va a hacer la fiesta y cuáles son las novedades para ese año. Eso está bueno, quiere decir que estamos marcando un punto de actividad que antes no teníamos, en pleno invierno", señaló.

El secretario también tuvo palabras de agradecimiento para quienes sostuvieron el trabajo previo y la organización, personas que desde distintos roles contribuyeron a que la actividad saliera adelante.

La gerente administrativa del CCIFA, Laura Navarro, también celebró la convocatoria y destacó que, a pesar del frío, el clima acompañó de buena manera. "Nos hizo una tarde preciosa y la verdad que la convocatoria fue muy buena", afirmó.

Navarro recordó que la Fiesta de San Juan forma parte de una línea

de trabajo más amplia, vinculada al fortalecimiento del microcentro de la ciudad como un verdadero "centro comercial a cielo abierto" y como espacio de paseo para toda la familia. "La idea es generar que, a nivel local, se pueda trabajar un proyecto que viene de hace muchos años; que todos los comercios del microcentro de Atlántida puedan fomentar el trabajo conjunto, que la gente consuma a nivel local. Generar este tipo de instancias para que se produzca toda esa sinergia, es parte del trabajo que venimos haciendo", explicó.

Ese concepto de sinergia atravesó buena parte de la jornada. La actividad permitió mostrar que cuando la institución, los comercios y los apoyos se articulan, el centro de Atlántida puede ofrecer experiencias atractivas, con identidad local y ca-

pacidad de convocatoria. Navarro sostuvo que el CCIFA mantiene una importante base social y que ese acompañamiento se trabaja de manera permanente, a través de reuniones con comerciantes, intercambio de ideas, planificación de estrategias, eventos y acciones que buscan atraer público y fortalecer el consumo local.

De ese modo, entre hogueras, música, comercios abiertos, estudiantes recaudando fondos y familias recorriendo nuestras calles, San Juan volvió a confirmar que Atlántida tiene capacidad para generar movimiento durante todo el año. La jornada dejó una postal cálida en pleno invierno y reafirmó el valor de trabajar en conjunto para que la Costa de Oro siga siendo un lugar de encuentro y desarrollo económico.

Baipa
Atlántida  Panadería y Confitería

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA

CONCLUSIONES DE JORNADA DE LA CCSUY

Acuerdo Mercosur-Unión Europea abre oportunidades



El Acuerdo Mercosur-Unión Europea abre oportunidades para las empresas uruguayas, aunque capitalizarlas no será automático. Esa fue la idea central de la segunda jornada del Ciclo Estratégico 2026, organizada por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay (CCSUy), que reunió a referentes del sector público y privado para analizar cómo competir en el nuevo escenario comercial.

El economista Juan Labraga, director de Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas, presentó la mirada del MEF sobre el acuerdo y las reformas orientadas a mejorar el entorno de negocios. En su exposición señaló el fortalecimiento de la política de competencia como una de las claves para elevar la competitividad del país.

Buena parte del intercambio se concentró en lo operativo. Álvaro Palmigiani, gerente del Área de Comercio Exterior de la Dirección Nacional de Aduanas, y el abogado Raúl González Berro, asesor de la Asociación de Despachantes de Aduana, abordaron cómo transformar las oportunidades del acuerdo en operaciones concretas. La gestión documental, la acreditación de origen, la clasificación arancelaria, la digitalización y la simplificación de procesos aparecieron como factores decisivos para ganar eficiencia en importación y exportación. La visión de las empresas estuvo a cargo de María Pía Corallo, gerente de Comercio Exterior de Grupo Vercí, y Francisco Rodríguez, director de Altama, quienes expusieron los desafíos que enfrentan las compañías ante las nuevas exigencias. El mensaje que atravesó la jornada fue claro. Para convertir el acuerdo en negocios, las empresas deberán prepararse con antelación y adaptar sus operaciones, desde la acreditación de origen hasta la gestión documental, a un comercio internacional cada vez más demandante.



Chef Eliana Grübel
los invita a

SABORES DE CONNECTICUT

Un viaje gastronómico por la costa y el campo de Nueva Inglaterra

MENÚ

Emulsión de Rúcula con Vinagreta de Naranja y Queso Harvest Moon

Guiso New England de Mariscos
Inspirado por Collar Dose Remanente

Zanahorias Asadas al Estilo Andaluz

Emulsión de Quinoa con Hierbas Frescas y Vegetales de Estación

Tarta de Frutos Silvestres Macerados con Helado Cítrico


Viernes 7 de agosto
A partir de las 19:30 horas


Centro Comercial,
Industrial y de Fomento
de Atlántida
(CCIFA)

Capas limitadas

Valor por persona
\$U 2.900

40% DE DESCUENTO
PARA SOCIOS Y TRABAJADORES DE CCSUY

 099 346 842
Reserva confirmada con antelación



BOUZA
BORRERA


MERCADO DE CERVEZAS ATLÁNTIDA


CCIFA
Centro Operativo, Industrial y de Fomento de Atlántida

Uruguay se presentó en Miami ante empresarios e inversores

Uruguay realizó en Miami la primera edición del Uruguay Day, una actividad de promoción internacional pensada para mostrar el país ante empresarios, inversores, autoridades diplomáticas y uruguayos radicados en Estados Unidos. La propuesta, que tuvo lugar el pasado mes de junio en la Piero Atchugary Gallery, de la ciudad estadounidense, buscó aprovechar el movimiento generado por el Campeonato Mundial de Fútbol, que aumenta la presencia de público internacional en distintas ciudades. En ese contexto, el país procuró transformar la atención deportiva en una oportunidad para presentar sus fortalezas comerciales, turísticas y productivas.

El encuentro permitió reunir en un mismo ámbito a representantes del gobierno nacional, organismos de promoción, bancos, empresarios y actores vinculados a la conectividad. Participaron el canciller Mario Lubetkin; el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Alfredo Fratti; la directora de Uruguay XXI, Mariana Ferreira; el presidente del Banco República, Álvaro García; y el ministro de Turismo, Pablo Menoni, entre otras autoridades.

También asistieron representantes de empresas relacionadas con la conectividad. Este último aspecto resulta especialmente relevante para el turismo y para el mundo empresarial, ya que la mejora de los vínculos aéreos y comerciales incide directamente en la llegada de visitantes, la generación de contactos y el desarrollo de nuevos negocios.

La actividad incluyó degustaciones de carnes y vinos uruguayos, sorteos de camisetas de la selección y productos nacionales. La cultura también tuvo su espacio, con una presentación de candombe a cargo del colectivo Mi Morena. Además, participó el deportista Gastón Reyno, referente uruguayo en Estados Unidos.



SEMINARIO FUNDACIONAL SUDAMERICA

EL NEGOCIO DEL CHEF PERSONAL & PRIVADO LLEGA A URUGUAY

*Transformá tu experiencia culinaria
en un servicio premium.*



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Chefs y cocineros profesionales
- Emprendedores gastronómicos
- Personal chefs y chefs privados
- Egresados de escuelas de gastronomía
- Health coaches y profesionales del bienestar
- Personas que desean reinventarse profesionalmente



¿QUÉ INCLUYE?

- Material introductorio
- Cuatro sesiones individuales de coaching (25 minutos cada una)
- Espacio para preguntas y orientación personalizada
- Un plan de acción concreto para comenzar tu proyecto

SÁBADO
5 DE SEPTIEMBRE

13:00 A 17:00 HS

SALÓN CCIRA
ATLÁNTIDA - CAMBOMES - URUGUAY

INVERSIÓN FUNDACIONAL

\$ 2,900 UYU

Valor futuro: \$ 4.500 UYU

SOCIOS Y FUNDACIONARIOS DE CCIRA
(PAÍS DE DESARROLLO)

CURSOS LIMITADOS



FUNDADO Y PRESENTADO POR

Chef Eliana Grubel

CHEF - HEALTH COACH - EDUCADORA - EMPRENDEDORA

- 24 años de experiencia como Chef Personal y Privado en Connecticut, Estados Unidos
- Miembro de la United States Personal Chef Association desde 2004
- Egresada del Institute of Culinary Education, New York
- Health Coach certificada por el Institute for Integrative Nutrition
- Estudios en Professional & Executive Development - Harvard Division of Continuing Education

RESERVA TU LUGAR
WhatsApp
099 346 842UNITED STATES
PERSONAL CHEF
ASSOCIATIONINSTITUTE OF
CULINARY
EDUCATIONINSTITUTE FOR
INTEGRATIVE
NUTRITION

enacom

Enfermería y Acompañantes

Para cuidar y acompañar a quienes más quieres

SERVICIO DE ENFERMERIA Y ACOMPAÑANTES

ATENCION EN SANATORIO Y DOMICILIO

SERVICIO DE TRASLADOS COORDINADOS

Planes familiares

Planes individuales

INFORMES Y AFILIACIONES : 0800 8227 / 098 586 411

OFICINA DE ATENCION: 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

Paraíso del mundo



**CERRAJERÍA
ATLANTIDA**

Emergencias

099332400

43720291

Calle 11 entre 10

LLEGÓ TU NUEVO PROGRAMA DE PUNTOS

**dale
anda.**

Usá nuestros servicios.

Suma puntos.

Canjealos por lo que quieras.



COMIÉNCEN 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

ÓRDENES DE
DISSE PARA
AUDIFONOS Y
ANTEOJOS

ASESÓRESE POR
PRESTAMOS DE BPS
PARA AUDIFONOS
Y ANTEOJOS

TODAS LAS
TARJETAS

CALLE 22 Y 11 | ATLANTIDA | 43723515



Mela
RENT A CAR
 NEWBY

**UNA INGENUIDAD
 MERECE SU SALVADOR**

**TEL: 4372 4450
 098 024 456**

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

meloventacar@hotmail.com
 www.meloventacar.com.uy





FARMACOSTA

PERFUMERÍA - COSMÉTICA
 REGALERÍA - PAÑALERA
 INSUMOS ORTOPÉDICOS

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

 **ENVÍOS A
 DOMICILIO**

TEL: 4375 3180

25 de Agosto esq. Gran Bretaña
 COSTA AZUL

**HPINTADO
 CAMIONES**

TEL.: 437 25392 - 437 27446
ATLANTIDA



SANTA PAULA
 TRADICIÓN EN PASTAS

www.santapaula.com.uy

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



SCÓPICE

**ALARMAS
 SEGURIDAD**

MONITOREO Y RESPUESTA
TEL: 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 crédito
 Av. Central esq. Mario Ferreira
 Aceptamos tarjetas de débito y crédito


PARADISE
 SPAI 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
ATLÁNTIDA



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


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

PANADERIA y CONFITERIA
Dani
 HORARIO DE VERANO
 8:30 a 14:00 y 16:00 a 21:30
 R. Interballearia 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
 Completa el formulario en www.epsu.com.uy
 para recibir toda la información | WhatsApp: 59698177904


TRANSPORTE

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

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

AI PIQUE

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

Quinteros
TALLER
CHAPA Y PINTURA



TALLER DE ARREGLO A
BCC
TRABAJO POR
ASEGURADORAS PRIVADAS

Interbalnearia Km. 46,700
Atlántida - Canelones
Teléfono: 4372 7021
Cel. 093 900 012
tallerquinteros@adinet.com.uy

PANADERIA



La Perla

437 83934

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

moreno
ESTUDIO INMOBILIARIO
DESDE 1970



Rambla del Arroyo esq. Calle D / Parque del Plata
Teléfono: 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
ALKALÁ

Ruta 11 km. 165
City Golf
Canelones

437 211 89
099 876 443

Empresa
ATLANTIDA
SERVICIO FÚNEBRE

PREVISORA - CREMATÓRIO

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
mistrat



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: 099 294 512

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.

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

4372 2547
FONOCORRIPIAS
f/LaserTV
WWW.LASERTV.COM.UY

Tu tranquilidad es nuestra prioridad !!

Integradores IT

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

Soporte en Diversas areas

Servidores Cloud Hyper-V/vmware
CyberSeguridad FORTINET
Network MIKROTIK
Factualización Electrónica
Control de Acceso
Instalación CCTV

REDTEC

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

www.redtecinformatica.com **43716456-099372649**

BSE

AGENCIA ATLÁNTIDA

437 22783
092 150 460

Calle 22 entre Artigas y calle 3

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

Conocé el lugar dónde crecen tus ideas



✉ info@ccifa.com.uy
📞 098 512 513

COwork

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



El ahorro como socio silencioso de tu comercio

Todos los que tenemos un comercio conocemos esta situación. El mes vino bien, la caja cerró por encima de lo esperado y, casi sin darnos cuenta, ese excedente ya encontró destino. Una reposición de mercadería, un arreglo que venías postergando o un proveedor que cobró antes. El dinero entró y salió. Y cuando llega el invierno, con su bajón de ventas incluido, no quedó nada para amortiguarlo.

No se trata de falta de trabajo, de ideas, ni de impulso creativo. Es, casi siempre, una cuestión de hábito. La buena noticia es que, si bien no es sencillo cambiar una conducta repetitiva, los hábitos se pueden construir con paciencia y poco a poco.

Primero el ahorro, después el gasto

Hay muchos autores que han dedicado su tiempo a estudiar este tema. Todos ellos insisten en una idea que repiten desde los manuales de finanzas personales hasta los asesores de grandes empresas, y que se resume en una frase que se le atribuye a Warren Buffett, reconocido inversor y empresario estadounidense: "no ahorres lo que te sobra después de gastar, sino gasta lo que te sobra después de ahorrar".

Parece un juego de palabras, pero el orden cambia mucho. La mayoría de los negocios pequeños hace lo primero. Es decir, paga todo y si queda algo lo guarda. El problema es que casi nunca queda.

Especialistas en educación financiera —entre ellos los equipos de salud financiera del banco BBVA— lo llaman pagarse a uno mismo primero o preahorro. Apenas ingresa el dinero, separás un porcentaje fijo antes de



Es importante generar un fondo de emergencia o reserva de liquidez para que el negocio continúe funcionando cuando los ingresos caen o aparecen imprevistos.

empezar a gastar, y lo mandás a una cuenta aparte. Esto funciona por una razón simple y muy humana: lo que no vemos o no tenemos al alcance, no lo gastamos. Cuando el ahorro depende de nuestra fuerza

de voluntad a fin de mes, pierde casi siempre. Por el contrario, cuando es automático, crece. Es así de fácil.

La caja del negocio y la nuestra

Hay un consejo que se repite en las guías para emprendedores y es no mezclar las finanzas personales con las del comercio. Suena obvio, pero es uno de los errores más comunes que observamos.

Tener cuentas separadas —una para el negocio, otra para los gastos personales— permite ver con claridad cuánto gana realmente el comercio y cuánto necesitás vos para vivir. Y de ahí se desprende algo que muchos dueños postergan. Estamos hablando de pagarse un sueldo, aunque sea modesto,

Warren Buffett, reconocido inversor y empresario estadounidense dijo: “No ahorres lo que te sobra después de gastar, sino gasta lo que te sobra después de ahorrar”

recordando que un negocio que no le deja nada a su dueño no es un negocio sano, por más que las ventas vayan bien.

Dormir tranquilo

Es importante generar un fondo de emergencia o reserva de liquidez. Es dinero guardado, líquido y disponible, que existe con el único propósito de que el negocio continúe funcionando cuando los ingresos caen o aparecen imprevistos. ¿De qué montos estamos hablando? Las recomendaciones coinciden de forma notable. Desde firmas internacionales como PNC hasta consultoras especializadas, el rango que se repite es entre tres y seis meses de gastos operativos. Cuanto más variables o estacionales sean tus ventas, más cerca de los seis meses conviene apuntar.

El cálculo es sencillo. Tenés que sumar tus gastos fijos imprescindibles de un mes —alquiler, sueldos, servicios, los proveedores que no podés dejar de pagar— y multiplicar por la cantidad de meses que quieras cubrir. Ese debería ser tu objetivo. Es importante entender que ese dinero debe estar separado del resto. No puede estar en la caja chica ni en la cuenta bancaria que utilizás a diario para tu negocio o tus gastos personales. Debe mantenerse en un lugar al que puedas llegar rápido en una urgencia, pero no tan a mano como para tentarte. Este dinero no es un ahorro desti-



nado al crecimiento del negocio; no está pensado para comprar nuevo equipamiento ni hacer reformas en el local. Es claramente “un seguro contra el cierre”. Por tanto, si en alguna ocasión debés utilizarlo, es muy importante reponerlo a la brevedad posible, una vez que la situación vuelva a la normalidad.

Tampoco tenés que desesperarte y creer que ese monto, ese seguro contra el cierre, lo tenés que generar de un día para otro. Podés empezar hoy mismo a separar diariamente una pequeña cantidad y sacarla de circulación.

La otra cara del ahorro es el control del gasto, y ahí hay margen casi siempre. Las guías de entidades como el Banco Santander o el mismo BBVA insisten en revisiones que cualquiera puede hacer. Mirar las facturas de cerca, renegociar tarifas de servicios, planes de telefonía, seguros. Un llamado anual a tu proveedor preguntando “¿qué pueden hacer por mí?” suele sorprender. Es importante tener más de un proveedor. Dos o tres opciones en cada caso te dan margen de negociación. También conviene eliminar los “gastos hormiga”, esas pequeñas salidas de dinero, suscripciones que ya no utilizás y compras impulsivas que, sumadas a lo largo del año terminan pesando, vos ya lo sabés.

El hábito, más que la cifra

Si hay algo para llevarse de todo esto no es un número exacto, sino una manera de pararse frente al dinero del negocio. Insistimos, ahorrar no es guardar lo que sobra sino decidir, con disciplina y de forma automática, que una parte del dinero que generamos en una jornada se queda. Es construir, mes a mes, ese socio silencioso que no se ve cuando en temporada nuestros comercios de la Costa de Oro logran un poco más de ventas, pero que está justo ahí el día que las cosas se complican.

No se trata de cuánto puedas ahorrar, no te fijes metas inflexibles e inalcanzables. Pero acostumbtrate a reservar algo de dinero para construir esa caja externa de auxilio. Aunque lleve tiempo, poco a poco. Así como esa caja irá creciendo, también lo hará tu hábito de ahorrar, que te permitirá trabajar seguro y crecer con solidez.



CCIFA DIFUNDE

ACTIVIDAD DESTACADA EN ATLÁNTIDA

Feria y celebración patrimonial en la Parroquia Cristo Obrero

La Parroquia Cristo Obrero de Estación Atlántida recibirá el sábado 25 de julio una jornada especial, en el marco de la celebración por los cinco años de su inclusión en la Lista de Patrimonio Mundial de la Unesco. La actividad se desarrollará en el predio del templo, de 9:00 a 18:00 horas, e incluirá la 2ª Feria

de la Parroquia, con participación de emprendedores locales, espectáculos artísticos y un cierre especial junto al Sodre. También está prevista la presencia de autoridades nacionales del MEC y el MINTUR, representantes de la Oficina Regional de Unesco en Montevideo e integrantes del Comité Rutas Unesco.



CHARLA EPSU

Construcción de ambientes emocionalmente saludables



FECHA:
Jueves 23 de Julio



HORARIO:
19 a 21 hs.



PARA SOCIOS
CCIFA

REALIZA:



RESERVE SU LUGAR AL
098 512 513



Parque del Plata

Agenda de actividades

CENTRO CULTURAL

*Exposición

"5 miradas, 5 escultores".
Hasta el 17 de julio inclusive
| Lunes a viernes, de 10:00 a 19:00 hs. | Entrada libre.

"Dormir despierta",
de Marcia Bottino.
Del 21 de julio al 7 de agosto | Lunes a viernes,
de 10:00 a 19:00 hs. |
Entrada libre.

*Cine

"El amor duerme en la calle", de Guzmán García.
Viernes 10 de julio.
"Emoción a cielo abierto",
de Federico Lemos.
Viernes 17 de julio.
Estreno: "Mamá está acá", de Claudia Abend y Adriana Loeff.
Viernes 24 de julio.
(Todas a las 20:00 hs. |
Entrada libre)

*Música

Diana Ramundey presenta
su disco "Zamba madre".
Sábado 11 de julio | 20:00
hs. | Entrada libre.

*Artes escénicas

Teatro: "Mulheres", de Ana
Lucía Dos Santos.
Sábado 25 de julio | 18:00
hs. | Entrada libre.

*Letras

1er Concurso de cuentos
y poesía.
Convocatoria abierta
hasta el 10 de julio | 18:00
hs. | Acceso gratuito.

Más información en redes
sociales del Centro Cultural
Parque del Plata

¿Cómo debemos pensar en la jubilación?

Por _____
Dr. Carlos Uboldi
carlosuboldi@gmail.com



Este es un resumen de la entrevista realizada por Dolores Pasman para La Nación publicada el 16 de mayo 2026 a Annie Coleman.

Para Annie Coleman (66 años), embajadora global del Centro de Longevidad de la Universidad de Stanford "la longevidad no es solo sumar años, sino sumar vida a esos años". La experta británica trabajó más de cuatro décadas en empresas globales y es testigo de las diferentes actitudes que adoptan las corporaciones frente al paso del tiempo en la carrera de sus ejecutivos.

Desde esta perspectiva, **cuestiona el modelo tradicional de retiro** y propone que la acumulación de años, lejos de ser un estigma, se transforme en un activo estratégico. Así que no habla de jubilación, sino de **reinención**.

Afirma que, en una vida más larga, la gente tendrá que reinventarse varias veces porque ya no funcionará el esquema a la antigua: educación, trabajo y retiro. En el futuro, el recorrido será más flexible y menos lineal. Alternará etapas de formación, actividad laboral, pausas de tiempo libre y reciclaje profesional. Por eso, el aprendizaje permanente será necesario para todos.

Un informe de la consultora Bain refuerza esta idea: debido a la escasez de habilidades y a los



cambios demográficos –menos nacimientos y mayor esperanza de vida– las empresas tendrán que depender mucho más de personas mayores de lo que lo han hecho. Estiman que para 2030 habrá 150 millones de empleos adicionales para mayores de 55 años en el mundo.

–En 1940, la jubilación solía durar siete u ocho años. Hoy una persona puede retirarse a los 60 y vivir 30 años más. Pero **nuestra sociedad sigue organizada en torno a sistemas diseñados para vidas más cortas**. No es sostenible que los gobiernos financien jubilaciones durante 30 o 40 años. Para sostener esas pensiones y la atención sanitaria asociada, se requieren los impuestos de la población activa, pero si esa fuerza laboral disminuye, también lo hacen los recursos disponibles. Por eso, muchos gobiernos están aumentando la edad de jubilación.

–**¿Cuál sería la edad adecuada para retirarse?**

–Creo que los niños de hoy probablemente tendrán que trabajar hasta los **70 años**. Conozco mucha gente que dice: "Tengo 50, 60, 70 años y quiero seguir aportando valor". Por eso tenemos que pensar en formas en las que la gente pueda seguir haciéndolo. En Francia, por ejemplo, la empresa NGE adapta el trabajo en la construcción para personas mayores, ofreciéndoles formación como mentores. Así adquieren nuevas habilidades útiles incluso tras retirarse.

–**¿Qué consejo daría para reinventarse?**

–Es clave **identificar las propias habilidades y fortalezas** y si puedes usar esas fortalezas, te sentirás realizado. Mantener conexiones sociales y tener un sentido de pertenencia es importante. Hay que invertir en esas personas y amistades que quieres tener al final de tu vida. Otro tema importante es cuidar el bienestar porque no tiene sentido vivir más si no tenemos salud para disfrutar.

OTRAS FIESTAS DE SAN JUAN EN NUESTRO PUEBLO

Mezcla de misticismo, superstición y tradición

Por _____
Grupo Myrsine
Dario Porta y Mireya Bracco

En este 2026 la Fiesta de San Juan cumplió 5 años en nuestra ciudad balnearia. Es ya un clásico del invierno en Atlántida. Organizado por CCIFA (Centro Comercial) incluye espectáculos artísticos, ferias gastronómicas, artesanales y las tradicionales fogatas. Ustedes pudieron observar la cobertura que revista Centro realizó al respecto en las páginas 14 y 15. Pero desde este rincón del Grupo Myrsine, querríamos contar un poco más respecto a estos tradicionales encuentros de nuestro invierno, recordando historias en nuestro pueblo a mediados del siglo pasado.

La celebración tiene su origen en antiguos ritos paganos del solsticio del verano europeo traída al país por inmigrantes, principalmente catalanes y gallegos. En Uruguay se adaptó al hemisferio sur marcando el inicio del invierno. Esta fiesta se celebraba antiguamente como fiesta barrial en las ciudades, pequeños poblados y también en el campo. Cuenta el Profesor Juan Gutiérrez en su libro *Atlántida, un sueño que surgió desde las olas* "Son las fogatas de San Juan, una estupenda demostración de la persistencia de ciertas costumbres a través de los siglos. Fue de origen pagano, después adoptado por los cristianos y llegó a América con los primeros pobladores, hasta hacer una celebración inevitable en el interior de Estación Atlántida. Visto desde las cercanías de Soca o desde la altura de la ruta 8 era un espectáculo inolvidable. Los viajeros del ferrocarril



quedaban realmente admirados. Todo se teñía de una fantástica luz rojiza y se oía el crepitar de las hojas, las explosiones de cohetes, gritos y vivas a San Juan. Se encendían antorchas atadas al extremo de largas varas fabricadas con hongos esponja empapados en queroseno. Corrían todos por las calles envueltas en humo, entre cientos de lenguas de fuego y estelas de chispas que se elevaban hacia el cielo".

Otro aporte sobre el tema fue la entrevista que le realizamos al cura párroco Luis Díaz Castang en 2017, en nuestra investigación sobre la

iglesia Cristo Obrero que se materializó luego en el libro *"Dieste, la iglesia y su gente"*.

En la misma, Luis contaba cuando el campanario atrapaba su curiosidad y junto a otros niños subían a lo más alto para observar las fogatas del pueblo en la noche del 23 de junio, allá por la década del 60.

En estas historias de San Juan rescatamos otras vivencias de la misma fiesta en el pago, pero separadas por 70 años del presente.

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.

¡El desayuno!



“La vida me ha enseñado que solo en el diccionario está la palabra éxito antes de trabajo” (Flor Amargo).



Vaya si en Atlántida ha habido “intención, deseo, proyecto, trabajo”. Esta vez, el tema fue: **“Atlántida, un lugar para vivir e invertir”**. Los hechos dicen que el saneamiento del centro de Atlántida se logró poco tiempo después de la fundación formal de la LIFA, a mediados del 1900, y el resto de Atlántida no lo ha tenido nunca. Hoy es obsoleto. El 11 de junio de 2026 fue un día de felicidad para Atlántida y la LIFA, ya que en nuestra casa se desarrolló un desayuno de trabajo que dio que hablar: ¡Lo logramos! Logramos hacer lo que parece que es de otros, pero lo hicimos nosotros: un encuentro bajo ese formato! La casa estaba espléndida, digna. Es que los vecinos de Atlántida cuando nos unimos logramos cosas fantásticas. Y al encuentro vinieron vecinos, y también visitantes, en distintos roles. Nos faltaba acompañamiento externo, y lo conseguimos. La Liga y la Fundación para la Competitividad, Innovación y Desarrollo de Canelones,

generaron un acuerdo de complementariedad y se logró juntos. En este encuentro, el panel de expositores estuvo integrado por el Intendente de Canelones, Francisco Legnani; el presidente de OSE, Pablo Ferrer; el director de la regional Este de la Universidad Tecnológica, Exequiel Alemán; el presidente de la Fundación CID Canelones, Jorge Tomasi y el presidente de nuestra institución, Daniel Cervini. Los temas presentados fueron 2: saneamiento y educación relativa a turismo y tecnología. Y se mencionaron algunos otros que quedaron pendientes de desarrollo: doble vía de la ruta 11 desde la ciudad de San José, el puerto de Canelones en Atlántida, que la ruta Interbalnearia sea una vía rápida, el hospital, declarar zona natural al espacio rural de Atlántida, el ordenamiento territorial de la ciudad, fuentes de trabajo permanentes, educación y seguridad. En cuanto al saneamiento, se explicó que se instalará una planta

de tratamiento y el colector acuítico, con capacidad de absorber el 100 % de la población urbana de los municipios de Atlántida y Parque del Plata/Las Toscas, aunque la primera etapa contempla solo el centro que comprende el 10 % de Atlántida, quedando proyectado el futuro, y cual “carrera de postas”, la LIFA estará insistiendo en su realización. En cuanto a Educación, se analizó la situación en los distintos niveles y UTEC anunció la instalación de determinados cursos en la Liga, referentes a turismo y tecnología. Cada uno de los expositores realizó muy provechosas presentaciones para la zona, donde se destacaron las potencialidades de Atlántida en varios aspectos, también los abandonos de años, las oportunidades que se están abriendo y el reto de llevar a cabo las imprescindibles inversiones públicas en saneamiento, puerto y rutas, que generarán las condiciones para el desarrollo de la zona, en base a inversiones privadas.

¡Seguimos trabajando unidos!



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

ESTAMOS CERCA DE TI

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

- 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



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 m
CUANTO MAS COMPRAS, MENOS PAGAS.

**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
PREMIOS DE CALIDAD

DESCUENTOS
Y ÓRDENES SIN COSTO



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
LIBRERÍA
MARTIN FIERRO

UDE
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA

25% DESCUENTO



10% DESCUENTO
COLEGIO
ROSARINOS



5% DESCUENTO
COLEGIO
NERUDA



**DESCUENTOS
ESPECIALES**



30% DESCUENTO
EN TODOS
LOS SERVICIOS

DADOV
ESTUDIO DE DISEÑO

10% DESCUENTO



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

Su 1921
Emergencia

15% OFF en Salud Laboral
y nuevas Áreas Protegidas

suemergencia.com.uy
Ópico. Comercial 091 485 483



**Servicio
Técnico Integral**

15% DESCUENTO
EN LA MANO
DE OBRA

BALDI
Ingeniería - Arquitectura - Cartografía

**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!



El valor de escuchar, **acompañar** y **sorprender al cliente**

Stella Soria llegó a Atlántida desde Santa Lucía, donde durante años tuvo comercio. Después de la crisis de 2002, había tomado una decisión que parecía definitiva: no volver a abrir un local. Sin embargo, el oficio, la experiencia y la vocación por el contacto con el público terminaron marcando nuevamente su camino.

Primero llegaron las expoferias de verano en la Costa de Oro. Luego, una situación inesperada la llevó a alquilar un pequeño local en la calle 22, muy cerca de la peatonal. Lo que en principio iba a ser un recurso momentáneo para aprovechar mercadería ya comprada, terminó convirtiéndose en un proyecto permanente y exitoso. Desde entonces, Regalería D'10 se ha convertido en un actor clave del circuito comercial y turístico de la Costa de Oro.

De Santa Lucía a la Costa

—¿Cómo comenzó tu historia comercial?

—Yo soy de Santa Lucía y tuve comercios allá durante muchos años. Siempre estuve vinculada al rubro de las regalerías. Después vino toda la crisis de 2002, cerré aquella etapa y en ese momento dije: comercio nunca más. Pero después, con el tiempo, volvimos a acercarnos al rubro.

—¿De qué manera volvieron?

—Empezamos haciendo expoferias en los veranos de la Costa de Oro, más o menos por 2009. En aquel momento se trabajaba muy



bien. Había mucho movimiento, mucha gente, se vendía hasta tarde. Nosotros veníamos en verano, alquilábamos casa, nos instalábamos en la expoferia y también aprovechábamos la playa con los niños. Era una etapa muy linda.

—¿Cuándo aparece la posibilidad del local?

—En 2012 ya tenía la mercadería comprada para la temporada y en octubre me avisan que ese año no se

iba a hacer la expo. Entonces había que resolver qué hacer con todo eso. Busqué un local chico, algo para salir del paso, y alquilé uno en la calle 22, donde hoy está Grano Subterráneo. La idea era trabajar la temporada.

El nacimiento de D'10

—¿Y cómo pasó de ser algo de temporada a un comercio permanente?

—Cuando fui a hacer el trámite, el escribano me dijo que me iba a salir más caro alquilar por temporada que alquilar por todo el año. Entonces lo alquilamos por un año. En ese momento justo una de mis hijas empezaba a viajar, mi esposo se había jubilado y se fue dando la posibilidad de mudarnos a la zona. Terminó la temporada, seguimos un mes más, después otro, y nunca más cerramos.

—¿Cuánto tiempo estuvieron en aquel primer local?

—Estuvimos seis años, hasta 2018. Después nos mudamos al local actual. Hoy estamos en un punto muy importante de Atlántida, en plena peatonal, dentro del circuito gastronómico y del movimiento turístico. Quien pasea por Atlántida, en algún momento pasa por la puerta de nuestra regalería.

—¿Cómo definirías lo que ofrecen hoy?

—Sigue siendo una regalería, como desde el principio, pero ha crecido mucho en cantidad de rubros. Tratamos de apuntar a distintos públicos y a distintas edades. Eso nos ayuda a seguir adelante y a crecer. En todos estos años probamos muchos productos; algunos quedaron y otros hubo que dejarlos por el camino, muchas veces por falta de espacio. El lugar físico no da para todo lo que uno quisiera tener.

El arte de sorprender

—Una regalería requiere variedad y rotación permanente.

—Sí, requiere mucho stock, mucha variación y estar cambiando mercadería todo el tiempo. Una regalería tiene que ser un lugar donde entrás a buscar algo, pero también donde podés encontrar algo que no sabías que querías. Mucha gente entra y dice: “ando buscando algo, pero no sé qué”. Ahí mi recomendación siempre es

“Hay que enfocarse, tener paciencia y constancia. Cualquier emprendimiento comercial necesita tiempo... en menos de tres años es difícil ver realmente el fruto.”

que se tomen su tiempo, que miren tranquilos.

—¿Qué tipo de productos trabajan actualmente?

—Trabajamos muchos rubros. Tenemos accesorios, marroquinería, bijouterie, chalitas, relojes, adornos para la casa, juguetes y muchas otras cosas. Es difícil englobarlo porque una regalería justamente tiene una variedad de artículos muy grande.

—¿Cómo se elige la mercadería?

—Hay que buscar permanentemente y en muchos lugares. No es que vas a un solo proveedor y traés todo lo que necesitás. Hay que mirar importadores, comparar precios, buscar cosas distintas, tratar de cambiar. Nosotros apostamos a no repetir demasiado lo que ya hay en la zona. Hay artículos clásicos que todos podemos trabajar, pero tratamos de ofrecer variedad y cosas diferentes. Creo que esa variación es lo que termina generando la venta.

La atención como diferencial

—En este rubro, la atención parece ocupar un lugar muy importante.

—Sí, generalmente se acompaña la venta. Hay personas a las que les gusta que las ayudes enseguida y

otras que prefieren mirar tranquilas. Con los años uno aprende a observar al cliente y darse cuenta de qué necesita. Si alguien entra y te dice que solo quiere mirar, hay que darle espacio, pero también estar pendiente. No se trata de dejarlo solo mientras uno mira el teléfono. Hay que estar atento, pero sin invadir.

—Eso exige leer muy bien cada situación.

—Exacto. A veces una frase simple, como comentar que afuera está frío, ya abre una conversación. Hay clientes que entran sin saber si van a comprar algo y terminan contando que se mudaron a la zona, que vienen de paseo o que están buscando determinado producto. Después vuelven y se acuerdan de lo que conversamos. Ese vínculo se va construyendo.

—En tiempos de compras digitales, ¿sientis que la atención cara a cara sigue siendo valorada?

—Muchísimo. Yo tengo 66 años y estoy en ventas desde los 17. La tecnología a veces me cuesta, pero el trato con el cliente lo tengo incorporado. Hay muchísima gente que sigue valorando que la atiendan bien, que la orienten, que le den información. A veces eso hace la diferencia entre una compra común y una experiencia buena.

Vocación turística

—¿Es cierto que los turistas les piden información?

—Sí, pasa mucho. Entra gente buscando un regalo, un recuerdo o un imán de Atlántida, y después pregunta dónde puede comer, dónde conseguir algo o cómo llegar a determinado lugar. A veces uno siente que también informa sobre la ciudad. Y la gente lo agradece mucho.

—Los recuerdos de Atlántida y de Uruguay tienen un lugar especial en la tienda.



—Sí. El tema de los imanes, por ejemplo, requiere trabajo. Lo que viene importado no viene con imágenes de Atlántida; hay que mandarlos a hacer, buscar imágenes, pensar ideas, ver costos. Y tiene que ser un producto accesible, porque muchas veces el turista no compra un solo imán, compra varios. El imán se vende siempre. Por un lado, está el turista extranjero que viene y quiere llevarse algo de Uruguay. Y por otro, la gente de la zona que viaja al exterior y lleva regalos. Puede ser un mate, una bombilla, una bandera, un adorno o cualquier detalle que diga Uruguay. Todo eso se busca mucho.

Entre el turismo y la ciudad

—¿Cómo observás el movimiento comercial de Atlántida?

—Ha cambiado mucho. Antes el invierno era muy quieto, casi no andaba nadie. Hoy trabajamos con gente de distintos balnearios. Muchas personas vienen a Atlántida a hacer trámites, a pasear o a comprar, y eso genera un movimiento más constante. Para mí la zona se está convirtiendo cada vez más en ciudad y menos en un lugar únicamente turístico.

—¿Cómo fue la última temporada?

—Fue un verano con menos gente de la que solíamos tener y con menor poder adquisitivo. La gente seguía buscando llevarse un regalo o un recuerdo, pero muchas veces optaba por productos más chicos, más accesibles. Eso se notó.

—¿Los proyectos que se anuncian para Atlántida pueden cambiar el movimiento comercial?

—Creo que sí. Hay proyectos inmobiliarios y obras que hay que



“Nosotros apostamos a no repetir demasiado lo que ya hay en la zona. Hay artículos clásicos que todos podemos trabajar, pero tratamos de ofrecer variedad y cosas diferentes... la variación es lo que termina generando la venta.”

tener muy en cuenta, sobre todo los comercios que ya estamos instalados. Van a mover la zona, aunque también hay que prepararse para los procesos de obra, que pueden traer dificultades. Si estamos informados y, en lo posible, unidos, creo que las cosas pueden enfocarse mejor.

La paciencia y la constancia

—¿Qué le recomendarías a un joven que quiere emprender?

—Le diría que se puede, pero hay que tener claro hacia dónde se va. No sirve hacer algo solo porque a otro le va bien en eso. Hay

que enfocarse, tener paciencia y constancia. Cualquier emprendimiento comercial necesita tiempo. Salvo que tengas un respaldo económico muy grande, en menos de tres años es difícil ver realmente el fruto.

—¿El foco en el cliente sigue siendo lo principal?

—Es básico. Hay que saber con qué público estás trabajando. Si una persona se va conforme con la atención, va a volver cuando precise otra cosa. Pero si la molestaste, no la dejaste mirar, no la trataste bien o no le diste importancia, probablemente no vuelva.

El centro comercial

—¿Hace cuánto estás vinculada al CCIFA?

—Hace aproximadamente dos años empecé a acercarme más. Al principio no era algo que me interesara demasiado, pero un día pensé que había gente trabajando para tratar de salir adelante y que no era justo quedarse afuera si después todos podíamos beneficiarnos de esos proyectos. Empecé a ir a reuniones cuando surgió el proyecto de los cupones y otras iniciativas. Me pareció que había que estar. Después me fui enganchando. Creo que la posición del Centro Comercial es muy buena y que estos proyectos son importantes porque, si estamos juntos, podemos llegar más lejos.

—¿Qué valor le das al trabajo colectivo?

—Es muy importante. Ojalá se siga sumando más gente. El Centro Comercial tiene muchos afiliados y sería bueno que más comerciantes se acerquen a estos proyectos. Cada uno, en la medida que pueda para aportar un granito de arena.

**Regalería D'10 - Calle 11 esquina
Ciudad de Montevideo, Atlántida.
Contacto: 4372 5822**



Clasificados

ABERTURAS DE ALUMINIO

Alumetal - j.j.alumetal@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. Añagualpo esquina
Yamandu Salinas C. 095405972

ALOJAMIENTO

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

ALQUILER DE AUTOS

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

ARQUITECTOS

Arquitectura Integral Parque del
Plata, C. 099 371 360.
Baldi Airaud Jennifer Lily.
Atlántida. 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. Guazuvirá.
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/ 11, 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 Km. 59.800. T. 4378 21 41 - 4378 21 43. info@eldescubrimiento.com.

COETC Joanicó 3725, MVD. T. 25064545.

COMIDAS

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

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

CONSTRUCCIÓN

Ademar Correa C. 096 399 577, Pinarac Ariel Burqueño 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.

Rola Ltda. Ruta 11 Est. Atlántida. T. 4372 13 17 - 4372 87 79. rola@rola.netuy.

Tomás Armendariz T. 4376 16 40.

DROGUERÍAS

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

ELECTRICISTAS

Alvaro Balladín Tec. Autorizado UTE, C. 099 239 773. Calle 2 y 5, Cuchilla Alta.

Gonzalo Negrone 098 075 854, San Luis.

Maximiliano Cristaldo Autorizado UTE, C. 094 67 18 64

Miguel Angel Cardozo C. 094 42 55 09. Estación Atlántida

ELECTRODOMÉSTICOS

Láser TV T. 4372 25 47, Atlántida, Calle 22 e/ 11 y Rep. Chile.

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

EMPANADAS

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

EMERGENCIAS

SAPP Emergencia Móvil T. 1910. Informes: 2292 15 75 Int. 2.

SU Emergencia T. 1921. Cel. 091 485 463

EMPRESAS FÚNEBRES

Empresa Atlántida T. 2292 04 27 - 4399 20 70 - 4372 01 22. Pando, San Jacinto, Atlántida. Ruta 11 Km. 165.

Empresa Interbalnearia T. 4372 42 31, Atlántida, Interbalnearia Km. 46500 e/ 52.

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalnearia Km. 45.800. Calle Laborio 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. Maridita. C. 095 066 161.

FÁBRICA DE PASTAS

Lo de María Zonita 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, Migueles, Varela y Gregorio Migueles.

Farmacosta 25 de Agosto y Gran Bretaña, Costa Azul, 4375 31 80.

Farmacía Las Toscas Av. Ferreira y Central, T. 4373 53 67.

Jaureguiberry Av. Artigas esq. Aperea T. 4378 99 55.

Lucrecia T. 4447 49 52, José P Varela, esq. Fabini, Solís de Matajojo, Lavalleja.

FERRETERÍAS

AMI 30 entre 26 e Independencia, Bello Horizonte, T. 4373 75 66.

El Puerto Av. Argentina e/ T y S1, Parque del Plata. T. 4375 32 92.

Ferraro T. 4373 96 76 - 4373 61 60. La Floresta, Lavalleja y Oribe.

Ferropark Av. Ferreira e. 8 y 9 Parque del Plata, T. 4375 25 15.

La Fortuna Calle W, e/ 17 y 16. Parque del Plata. C. 097 988 407.

La Lucha IV T. 4372 36 03, Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.

Principal T. 4372 11 17, Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.

Villa del Sol Calle 11 y 26, Atlántida, T. 4372 66 35.

FIAMBRERÍAS

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

FLORERÍAS

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

FRUTAS Y VERDURAS

Don Rocco Av. Artigas y Calle 12 Atlántida.

Hortícola El Fortín T. 4372 37 57 - 4372 05 37, Camino El Fortín.

Huerta Viva T. 4372 67 21 - 095 151 361. Las Toscas, Ferreira entre D y E.

Huerta Viva 2 Artigas y Garibaldi. Pando, T. 2292 19 20.

La 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.

IMPRENTAS

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.calipsocasas.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, Rambla 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. Párramos 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 Mabrigo 07. 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 Attilio 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 Rambla, 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 Migués esq. Varela, Migués.

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.

PELUQUERÍA Y ESTÉTICA

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

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

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

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

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

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

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, Shangritá. C. 093 372 663.

POSADA/ HOTEL/ ALOJAMIENTO

Santorial 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 4372 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

Ballarado 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.
Santorial. República Argentina esq. Rambla Mansa de Atlántida Tel. 4372 3200- 091 971 021 www.santorial.com.uy Instagram: santorial_atlantida.

RESORTS

Pueblo Suizo, T. 4378 7197 - 094 379 950. R. Interbalnearia Km. 77.500, Jaureguiberry.

ROTISERÍAS

Alkalá Ruta 11 km. 165300 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 Dharma 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

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

SEGUROS

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

SERVICIOS

Gustavo Guisolfi San Luis, C. 095 627 491.
Colocación y reparación de cortinas Juan Jose Arreche Calle 20 entre 15 e Interbalnearia, Atlántida. C. 091 471 277.
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 PREVENCIÓNISTA

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.

YOCA

Casa Raíz La Floresta, C. 099 303 966



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**

Más cerca, más fácil:

Tu Carné de Salud también en Parque del Plata.



**¡Nuevo
servicio!**

Control en Salud



Atención al socio: ☎ 2 292 15 75 ☎ 097 215 427

Ahora podés realizar tu Carné de Control en Salud en:

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

También disponible en:

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

Reservas:

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

! Es necesario agendarse previamente.

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



Control en Salud según decreto 247/017.

DE PA
LA
BRA
VINO
PARA
HACERSE
RESPETAR

