

CENTRO

Agosto se llena de sonrisas



Agosto 26
AÑO 18 . EDICIÓN 203

SEGUINOS



El Mes de los Niños
llega con propuestas,
regalos y momentos
para celebrar a los más
chiquitos de la casa



El CCIFA y un papel
protagónico frente al
crecimiento de Atlántida
Páginas 6 y 7

El nuevo plan estratégico
de la Dirección General
Impositiva
Páginas 16 y 17

Tips para tener en cuenta
a la hora de contratar
personal
Páginas 24 y 25

Editorial

AGOSTO 2026

La economía que no sale en los titulares

En estos días el país vuelve a debatir sobre crecimiento, inversión, empleo y las prioridades que marcarán los próximos años. Son discusiones necesarias. Pero mientras la atención se concentra en los grandes indicadores económicos, existe otra economía que pocas veces ocupa los titulares y que, sin embargo, sostiene buena parte de la vida de nuestras comunidades.

Es la economía del pequeño comercio, del emprendedor que apuesta por su ciudad, de la empresa familiar que genera empleo y del profesional que decide desarrollar su proyecto donde eligió vivir. Una economía silenciosa, pero imprescindible.

En las últimas semanas se ha destacado el enorme potencial que tiene Canelones para consolidarse como uno de los principales polos de desarrollo del país. Compartimos plenamente esa visión. Sin embargo, el verdadero desafío no será únicamente atraer inversiones, sino lograr que ese crecimiento fortalezca también a las economías locales y llegue a cada ciudad de la Costa de Oro.

Nuestra región ha crecido de forma sostenida. Cada año más personas eligen vivir aquí por su calidad de vida, su ubicación y su entorno. Sin embargo, ese crecimiento demográfico todavía no se ha traducido con la misma intensidad en oportunidades laborales. Miles de vecinos continúan trasladándose diariamente para trabajar fuera de nuestras ciudades, mientras muchos jóvenes sienten que deberán buscar su futuro lejos del lugar donde crecieron. Ese es uno de los grandes desafíos de la próxima década. Porque las ciudades no se desarrollan únicamente cuando la gente vive en ellas. Se desarrollan cuando la gente también puede trabajar en ellas.

Eso implica fortalecer el comercio local, promover el turismo durante todo el año, mejorar la infraestructura, generar condiciones para nuevas inversiones y construir un entorno seguro que incentive a emprender. Significa también comprender que detrás de cada pequeño comercio hay empleo, proveedores, familias y oportunidades que permanecen en la comunidad.

Las micro y pequeñas empresas son quienes abren la primera cortina de la mañana y muchas veces bajan la última de la noche. Son quienes sostienen buena parte del empleo local, mantienen vivos nuestros barrios y siguen apostando por su comunidad, incluso cuando el contexto económico no siempre acompaña.

Desde el CCIFA creemos que el verdadero desarrollo comienza cuando una ciudad es capaz de generar oportunidades para su propia gente. Cuando estudiar, emprender, invertir y trabajar pueden ocurrir en el mismo lugar donde elegimos vivir.



Mauricio Martínez
Presidente CCIFA



Descarga
la revista en
formato PDF
escaneando el QR

CENTRO

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

CONSEJO EDITOR

Comisión Directiva:

MAURICIO MARTINEZ

GASTON BARDANCA

Redactor Responsable:

NICOLÁS MESA / ALFREDO PEREIRA

Colaboradores:

COA

MIREYA BRACCO

LAURA NAVARRO

CARLOS UBOLDI

Diseño:

Gonzalo Mirabal

www.mirabalcreative.com

Impresión:

Gráfica Mosca, Guayabo 1672

Déposito legal: 371366

MISIÓN

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

VISIÓN

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

Aprobada por Comisión Directiva
Junio 2010

*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

Agosto: mes de los niños para compartir en familia

Página 5

Entrevista al presidente Mauricio Martínez

Páginas 6 y 7

Capacitaciones en CCIFA

Página 9

Cartelera Informativa

Páginas 10 y 11

Mundo empresarial:

El poder de las palabras

Páginas 12 y 13

La DGI busca anticiparse a los incumplimientos

Páginas 16 y 17

Tips para una búsqueda de personal efectiva

Páginas 24 y 25

La Nueva Ley de Empleo Integral

Página 26

Novedades de la Liga de Fomento de Atlántida

Página 29

Entrevista al socio:

Primer aniversario de Radiante en Las Toscas

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
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)

Junio/2026	118,13
Variación	0,37

Salario Mínimo Nacional (SMN)

Julio 2026	\$ 25.383
------------	-----------

Base de prestaciones y contribuciones

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

Ajuste por Inflación

Junio 2026 - IPC	3.30 %
Variación IPC 36m Junio 26	14.44 %

Unidad indexada (UI)

17/7/2026	\$ 6,6182
-----------	-----------

Desempleo

Mayo 2026	7,6 %
-----------	-------

Unidad reajutable (UR)

Julio 2026	\$ 1.922,68
------------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Mayo 2026	\$ 1.917,71
-----------	-------------

¿Sabías qué...?



→ **Quienes tributan por IVA Mínimo o Monotributo deben controlar periódicamente los topes de ingresos establecidos por la normativa. Si se superan, será necesario cambiar de régimen tributario y cumplir con nuevas obligaciones fiscales y formales.**

→ **Los trabajadores pueden reducir el monto de IRPF retenido si mantienen actualizada la información de sus deducciones. Declarar correctamente hijos a cargo, cuotas hipotecarias y otras deducciones permitidas puede generar un menor impuesto o incluso una devolución.**

→ **Las empresas pueden entregar los recibos de sueldo en formato electrónico, siempre que se garantice su autenticidad, integridad y acceso por parte del trabajador. Además, el empleador debe asegurar que cada trabajador pueda consultar, descargar e imprimir su recibo cuando lo necesite.**

→ **La Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) cuenta con programas de apoyo para micro, pequeñas y medianas empresas. A través de distintas convocatorias, brinda cofinanciamiento para proyectos de fortalecimiento empresarial, transformación digital, innovación, asociatividad, capacitación e internacionalización. Comuníquese con nuestras oficinas y te asesoraremos.**

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

Más que regalos, una fecha para disfrutar en familia

La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay (CCSUY) estableció que este año el Día de los Niños se celebrará el domingo 16 de agosto. Se trata de una de las principales fechas comerciales del calendario y de una oportunidad para que empresas y comercios preparen propuestas especiales dirigidas a las familias.

Más allá de la fecha comercial elegida en nuestro país, la protección internacional de los derechos de la infancia tiene una historia que ya supera el siglo. En 1924 la Sociedad de Naciones aprobó la Declaración de Ginebra sobre los Derechos del Niño, elaborada por Eglantyne Jebb, fundadora de Save the Children Fund, y centrada principalmente en las responsabilidades de los adultos hacia la infancia. En 1959 la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Declaración de los Derechos del Niño, estructurada en diez principios, y en 1989 adoptó la Convención sobre los Derechos del Niño, un tratado de 54 artículos jurídicamente vinculante para los países que forman parte de él.

Para el comercio local, la oportunidad no se limita a las jugueterías. La fecha moviliza a las familias y abre posibilidades para rubros diferentes, como indumentaria, librerías, heladerías, gastronomía, salones de fiestas, artículos deportivos y espacios de entretenimiento. La propia CCSUY alienta a los comercios y empresas de servicios a sumarse con campañas creativas, promociones, descuentos y acciones especiales que permitan destacar sus propuestas.



El juguete tradicional continúa ocupando un lugar central al momento de elegir un obsequio. Sin embargo, también es posible complementar el regalo con una salida al aire libre, una tarde de juegos de mesa, una actividad recreativa o un

momento compartido en familia. Para el comercio, esto amplía las posibilidades de participación en una jornada que puede reunir productos infantiles y experiencias pensadas para grandes y chicos.

Los 10 principales derechos del niño

1. Igualdad, sin distinción de raza, religión o nacionalidad.
2. Protección especial para el desarrollo físico, mental y social.
3. Un nombre y una nacionalidad desde el nacimiento.
4. Seguridad social, alimentación, vivienda y atención médica adecuadas.
5. Educación y cuidados especiales para quienes tienen alguna discapacidad.
6. Amor y comprensión, preferentemente en el propio hogar.
7. Educación gratuita y acceso al juego y la recreación.
8. Prioridad en la protección y el socorro en cualquier circunstancia.
9. Protección contra el abandono, la crueldad y la explotación.
10. Crianza en un espíritu de comprensión, tolerancia y amistad entre los pueblos.

*Síntesis basada en la Declaración de los Derechos del Niño, aprobada por la ONU en 1959, antecedente de la Convención sobre los Derechos del Niño de 1989, hoy vigente.

DIÁLOGO CON EL PRESIDENTE MAURICIO MARTÍNEZ

El importante papel del CCIFA en la transformación de Atlántida

Atlántida se aproxima a una etapa de importantes transformaciones. Las obras de saneamiento anuncian por las autoridades, así como las mejoras de infraestructura asociadas, el proyecto de un nuevo hospital y el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios, modificarán sustancialmente la dinámica de la ciudad. Frente a ese panorama, el Centro Comercial busca asumir un papel activo, tanto en la preparación de los comercios como en la discusión sobre el crecimiento futuro de la zona.

El presidente Mauricio Martínez entiende que los beneficios que traerá el saneamiento no deben hacer perder de vista las dificultades que podrían presentarse durante su ejecución. Calles intervenidas, limitaciones para estacionar, problemas de accesibilidad y dificultades para recibir mercadería son algunas de las situaciones que podrían afectar temporalmente a los establecimientos ubicados en el microcentro. "Se vienen años en los cuales vamos a tener algunas dificultades en la parte central de Atlántida, que después, sin duda, tendrá un beneficio muy grande. Pero hay que prepararse para eso", señaló en entrevista con **Revista Centro**. La realidad de cada empresa será diferente según su ubicación, actividad y modalidad de atención. Algunos comercios podrán fortalecer sus ventas por internet o implementar sistemas de entrega a domicilio. Otros dependerán necesariamente de la concurrencia presencial. Por esa razón, Martínez considera que no existe una respuesta única y que será necesario analizar cada situación. La preparación también deberá incluir la organización financiera. El presiden-



"El proceso que comienza debería abrir una discusión más amplia sobre el modelo de ciudad que se pretende construir durante los próximos 20 o 30 años."

te del CCIFA comparó ese proceso con la hibernación del oso, que acumula reservas antes de atravesar el período más difícil del invierno. "Hagamos que el comercio pueda tener ese colchón, esa reserva, para que cuando llegue el momento del impacto esté preparado", expresó. Uno de los objetivos inmediatos de la institución es acceder a informa-

ción técnica precisa. El CCIFA procura conocer por dónde comenzarán las obras, cuáles serán sus diferentes etapas, cuánto tiempo permanecerá intervenido cada sector y qué medidas se adoptarán durante la temporada turística.

Para ello, se mantienen contactos con los equipos técnicos de OSE y con representantes del Gobierno de Canelones. Aunque no participa en la ejecución, el Centro Comercial será uno de los actores involucrados por las consecuencias que los trabajos tendrán sobre la actividad cotidiana. Contar con un cronograma permitirá informar con anticipación a los comerciantes y comenzar a diseñar respuestas para las dificultades previstas.

Asistencia para las mipymes

Dentro de ese proceso se inscribe un fondo dispuesto por la Intendencia de Canelones y administrado por la Cámara Empresarial Canaria, cuyo primer destino será Atlántida. Los

recursos no serán entregados directamente a los comerciantes, sino que se utilizarán para desarrollar talleres, capacitaciones y herramientas que les permitan prepararse para el impacto de las obras.

A esta iniciativa se sumará una oficina de asistencia a pequeñas y medianas empresas en el espacio de cowork del CCIFA. Allí funcionarán servicios de la Intendencia vinculados con las mipymes y se facilitará el acceso a programas, beneficios y capacitaciones de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE).

Estas acciones adquieren especial importancia en un momento en el que el comercio muestra señales de retracción. Aunque aclaró que no cuenta con estadísticas específicas, Martínez sostuvo que la disminución de las ventas y la cautela en el gasto aparecen reiteradamente en las conversaciones con empresarios de distintos rubros.

La ciudad que queremos

Para el presidente del Centro, el desafío no termina en acompañar a los

“Se vienen años en los cuales vamos a tener algunas dificultades en la parte central de Atlántida, que después, sin duda, tendrá un beneficio muy grande. Pero hay que prepararse para eso”

comercios durante las obras. El proceso que comienza debería abrir una discusión más amplia sobre el modelo de ciudad que se pretende construir durante los próximos 20 o 30 años. “¿Qué es lo que queremos de Atlántida? ¿Qué ciudad vamos a tener? ¿Hacia dónde vamos?”, preguntó. En su opinión, el crecimiento económico debe ir acompañado por una planificación que preserve las caracterís-

ticas que distinguen a la ciudad. La llegada de nuevos habitantes puede fortalecer el comercio, incrementar la demanda de servicios y generar nuevas oportunidades. Sin embargo, también exige prever la capacidad de la infraestructura, los centros educativos, los servicios de salud y los espacios culturales y recreativos. Martínez defendió la posibilidad de una ciudad con mayor dinamismo, pero sin perder la tranquilidad y la identidad de la denominada “Atlántida jardín”. “Ojalá tengamos una ciudad vibrante, con mucha dinámica, pero con conciencia de dónde está el núcleo, dónde está el centro comercial y cómo funciona la dinámica general”, afirmó.

El saneamiento aparece como la preocupación más inmediata, pero también como el punto de partida de una transformación más amplia. En este contexto, la institución pretende formar parte de la discusión y contribuir a que Atlántida pueda anticiparse a los cambios, en lugar de reaccionar cuando el crecimiento ya haya generado nuevas necesidades.

Oficinas renovadas para una mejor atención

Recientemente, nuestra institución culminó la remodelación de la planta baja de su sede, donde funcionan las principales áreas de atención al socio. La intervención comprendió la renovación de las instalaciones eléctricas y de datos, el cambio de pisos y la incorporación de nuevo equipamiento. También se creó una oficina para entrevistas o gestiones que requieran privacidad, se construyeron tres boxes y se renovó el espacio de la gerencia. Según explicó el presidente, la inversión no representa únicamente una mejora edilicia, sino que permitirá brindar una atención más cómoda, segura y eficiente. La actualización de la infraestructura informática también busca



responder a las necesidades actuales y reforzar la protección de la información. Las obras, que forman parte de una política de inversión sostenida, buscan

preparar la sede para ampliar sus servicios y acompañar un eventual crecimiento de la masa social, actualmente integrada por cerca de 450 comercios.

OBRAS EN ATLÁNTIDA

Recibimos a las autoridades en nuestro salón social

Con el propósito de conocer los detalles de las obras de infraestructura previstas para los próximos años y anticipar sus posibles efectos sobre el entramado comercial local, el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida recibió a diversas autoridades departamentales en la tarde del miércoles 22 de julio.

Durante el encuentro, representantes de OSE brindaron información sobre el proyecto de saneamiento mediante una detallada presentación y respondieron las preguntas de los presentes.

Entre las autoridades participaron Pedro Irigoín, secretario general del Gobierno de Canelones e intendente en funciones en ese momento; María Eugenia González, coordinadora del Gabinete Territorial de la Intendencia; Sebastián Vázquez, director



General de Desarrollo Económico, y Rínela Camejo, directora de la Unidad de Mipymes.

Por parte del CCIFA estuvieron el presidente, Mauricio Martínez; el secretario, Gastón Bardanca; la gerente administrativa, Laura Navarro, y diversos integrantes de la comisión directiva. Durante el intercambio se destacó la necesidad de trabajar en forma

conjunta para apoyar a los comercios de las zonas afectadas, mediante capacitación, planificación y diferentes herramientas que permitan afrontar el período de ejecución de las obras. También se valoró el impacto positivo que estas tendrán una vez finalizadas. "Será un antes y un después", se señaló durante el encuentro.



Agencia Atlántida

Asegurá tu mañana

Charla sobre seguros de renta, ahorro y vida.



FECHA:
Jueves 27 de Agosto



HORARIO:
19:00 hs.



Entrada libre, reservá tu lugar.
092150460

Reunión de presentación con autoridades policiales

Días pasados, integrantes de la comisión directiva y funcionarios del CCIFA recibieron en nuestra sede a la subcomisaria Natalia González, nueva jefa de la Seccional 17. El encuentro tuvo carácter de presentación y propició un interesante intercambio de información e inquietudes. El Centro agradece a la subcomisaria su visita y su excelente disposición para trabajar en materia de seguridad, un tema especialmente sensible para los comercios y la población de la zona. Le deseamos el mayor de los éxitos en el desempeño de su función.



El ciclo de capacitaciones de CCIFA abrió un espacio para pensar los vínculos laborales

Como parte del ciclo de capacitaciones que CCIFA ofrece a sus socios, el jueves 23 de julio se desarrolló una nueva instancia gratuita, esta vez dedicada a la construcción de ambientes emocionalmente saludables. La propuesta estuvo a cargo de EPSU y combinó una aproximación teórica al mundo de las emociones con un espacio de participación e intercambio. Los asistentes pudieron compartir experiencias, reconocer situaciones habituales dentro de los equipos de trabajo y reflexionar sobre la manera en que se construyen los vínculos en el ámbito laboral. Raúl Fagúndez, integrante de EPSU, explicó que el trabajo grupal plantea desafíos cada vez



mayores en una época marcada por la tendencia hacia lo individual. A su entender, la preparación profesional continúa siendo fundamental, pero necesita estar acompañada por la capacidad de comunicarse, relacionarse adecuadamente e integrarse a un equipo. Durante el encuentro se destacó

que un ambiente saludable no está dado de antemano, sino que se construye con el aporte cotidiano de cada persona. También se remarcó que los espacios laborales pueden transformarse cuando existe disposición para observarlos, reconocer dificultades y promover cambios.



CAPACITACIONES *para crecer juntos*

EN EL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FOMENTO DE ATLANTIDA

AGOSTO



**TRABAJO EN
EQUIPO Y MANEJO
DE QUEJAS**



11 al 20



Martes y
Jueves de
19 a 21 hs.



Para socios

Realiza:

FUNDASOL

SEPTIEMBRE



**PLANILLA DE EXCEL
CON FACTURACIÓN
ELECTRÓNICA**



15 al 24



Martes y
Jueves de
19 a 21 hs.



Para socios

Realiza:

FUNDASOL

OCTUBRE



**MANEJO
EFICIENTE
DE STOCK**



13 al 22



Martes y
Jueves de
19 a 21 hs.



Para socios

Realiza:

FUNDASOL

Reserve su lugar al **098 512 513**



El trabajo doméstico incorpora nuevas categorías laborales

Desde el 1º de julio de 2026 rige en Uruguay una nueva clasificación laboral para el sector del trabajo doméstico. Acordada en el ámbito de los Consejos de Salarios e implementada por el Banco de Previsión Social (BPS), la modificación busca reconocer con mayor precisión las tareas realizadas y establecer salarios mínimos acordes a cada función. Hasta ahora, el sector se regía por una única categoría. La nueva clasificación establece tres:

General: incluye limpieza, lavado, planchado y otras tareas habituales del hogar.

Cocina: comprende a quienes tienen como tarea principal la preparación habitual de alimentos.

Cuidados: corresponde a quienes se dedican principalmente al cuidado de niños, personas mayores o personas con discapacidad o dependencia.

La categoría deberá determinarse de acuerdo con la actividad princi-

pal que realiza cada trabajador y será la referencia para establecer el salario mínimo correspondiente. Los empleadores deberán verificar que sus trabajadores se encuentren registrados en la categoría adecuada y, si corresponde, actualizar la información mediante los servicios en línea del BPS.

Con esta diferenciación se procura que las remuneraciones contemplen el nivel de responsabilidad y especialización requerido en cada función.

Cumplir en fecha puede tener beneficios en BPS y DGI

Mantener un buen historial de pagos puede representar una ventaja cuando una empresa enfrenta un atraso puntual. Tanto el Banco de Previsión Social (BPS) como la Dirección General Impositiva (DGI) cuentan con el beneficio denominado Buen Pagador, aunque las condiciones para acceder a él son diferentes en cada organismo. En el caso del BPS, cuando una empresa necesita cancelar una obligación vencida puede seleccionar la opción "Uso de *Buen Pagador*" al generar el boleto mediante los servicios en línea. El sistema evalúa automáticamente sus antecedentes y determina si corresponde aplicar el beneficio. Cuando se concede, la factura se emite sin multas ni recargos, con vencimiento hasta el último día del mes en que fue generada y con la identificación "Buen Pagador".

El DGI Tributario y exige el cumplimiento conjunto de determinadas condiciones. El contribuyente debe contar con una antigüedad mínima de un año y haber pagado sus obligaciones tributarias en tiempo y forma durante los 12 meses anteriores. Además, la deuda deberá cancelarse antes de

finalizar el mismo mes en que se produjo su vencimiento. El beneficio no exonera el pago del tributo, sino únicamente la multa y los recargos por mora. Tampoco se concede de oficio, sino que el contribuyente debe solicitarlo expresamente a través del portal de la DGI.

Vencimientos Agosto 2026

BSE Miércoles 5	BPS Con Personal Dígito 0 al 4 Lunes 17	BPS Con Personal Dígito 5 al 9 Martes 18	IPE (Iva Mínimo) Jueves 20
BPS Sin personal y Domésticos Viernes 21	DGI CEDE Lunes 24	FONASA Servicios Personales Lunes 24	DGI CODECO Serv. Personales Miércoles 26

Condiciones en la DGI

El beneficio previsto por la DGI no se aplica a cualquier deuda vencida ni a todos los contribuyentes. Está regulado por el artículo 94 del Có-

Obras en inmuebles y una obligación que conviene prever

Una refacción, ampliación o reciclaje puede generar obligaciones tributarias que no siempre son consideradas al comenzar una obra. Cuando los trabajos se realizan bajo la modalidad de administración, el propietario puede quedar comprendido en el régimen de IVA por agregación de valor en inmuebles. Esto sucede cuando el propio propietario administra la obra, en lugar de contratar a una empresa constructora que proporcione de manera integral los materiales y la mano de obra. El régimen alcanza a determinadas construcciones registradas ante el Banco de Previsión Social (BPS).

El impuesto se determina al finalizar los trabajos, tomando como referencia la fecha de finalización declarada ante el organismo. **Para calcularlo se considera el 60 % de la base imponible del Aporte Unificado de la Construcción** y sobre ese monto se aplica la tasa básica del IVA.

Del impuesto resultante puede descontarse el IVA correspondiente a las compras y los servicios que integren directamente el costo de la obra. Para ello, los gastos deberán estar respaldados por comprobantes válidos.



Cumplir con este trámite cobra especial importancia si posteriormente se proyecta vender o gravar la propiedad. Una vez satisfechas las obligaciones tributarias, la DGI puede emitir el

certificado de IVA por agregación de valor, documento que será solicitado por el escribano al realizar determinadas escrituras de compraventa o de constitución de gravámenes.

IRPF 2025 - Calendario para el pago del saldo

El saldo correspondiente al IRPF 2025 podrá abonarse en cinco cuotas durante el segundo semestre de 2026.

Cuota Vencimiento

1	31 de agosto
2	30 de setiembre
3	30 de octubre
4	30 de noviembre
5	30 de diciembre



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 CECFA
ATLANTIDA - CARABOBO - URUGUAY

INVERSIÓN FUNDACIONAL

\$ 2,900 UYU

Valor futuro: \$ 4.500 UYU

SOCIOS Y FUNCIONARIOS DE CECFA:
8% DE DESCUENTO

CUPOS LIMITADOS



FUNDADO Y PRESENTADO POR

Chef Eliana Grubel

CHEF • HEALTH COACH • EDUCADORA • EMPREENDEDORA

- 24 años de experiencia como Chef Personal y Privado en Connecticut, Estados Unidos
- Miembro de la United States Personal Chef Association desde 2014
- 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
099 346 842



UNITED STATES
PERSONAL CHEF
ASSOCIATION



INSTITUTE OF
CULINARY
EDUCATION



INSTITUTE FOR
INTEGRATIVE
NUTRITION

El poder de las palabras

Por

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

En muchas empresas, el problema no es que falte comunicación.

A veces ocurre exactamente lo contrario: sobran explicaciones, reuniones, mensajes y datos que llegan a destino cuando nadie está en condiciones reales de procesarlos.

La intención suele ser buena: ordenar, aclarar, prevenir errores. El resultado, sin embargo, no siempre acompaña esa intención.

El reciente final del ciclo de Marcelo Bielsa con la selección uruguaya dejó una imagen útil para pensar este tema fuera del fútbol. En algún momento, los jugadores plantearon que las charlas y los videos debían acortarse, porque la atención no se sostenía. El dato puede parecer menor, pero dice mucho sobre la distancia que a veces se abre entre quien quiere transmitir y quien necesita recibir.

No se trataba de discutir la calidad de la información ni la capacidad técnica del entrenador. El punto era otro: cuando el receptor está saturado, incluso una explicación valiosa pierde eficacia. La palabra puede estar bien elegida, pero si llega en exceso, llega peor.

Cuando explicar de más, complica

A cualquiera que dirija una empresa esta escena debería resultarle conocida.

Seguramente recuerde alguna reunión extensa que terminó dejando poco o nada de utilidad, un instructivo demasiado complejo



En las empresas pequeñas, donde la convivencia es intensa, esa lectura fina puede ser una herramienta de gestión tan importante como cualquier procedimiento.

que nadie terminó de leer, una capacitación llena de detalles que el equipo no logró asimilar, o una conversación importante que se fue diluyendo por exceso de argumentos.

No siempre el problema está en la calidad de lo que decimos.

Muchas veces está en la cantidad, en el momento o en la forma.

Comunicamos como si acumular información fuera una buena práctica, cuando en realidad puede transformarse en una carga pesada para quien tiene que actuar.

El neurocientífico argentino Mariano Sigman, en el libro que inspira el título de este artículo, recuerda algo que sostenemos desde hace dos décadas desde el bioliderazgo y que la experiencia confirma todos los días: la atención consciente es limitada.

Cuando intentamos transmitir demasiadas ideas al mismo tiempo, no aumentamos la comprensión: *aumentamos el ruido.*

Escuchar antes de explicar

Este punto es especialmente importante para quien lidera equipos. En una pyme, la comunicación no ocurre en abstracto: ocurre en medio de urgencias, cansancio, presión comercial, problemas

operativos y vínculos personales que suelen ser muy cercanos. Por eso, antes de transmitir una decisión, corregir una conducta, pedir un cambio de procedimiento o explicar un objetivo, conviene hacerse una sencilla pregunta: *¿la otra persona está disponible para recibir lo que necesito decirle?* La palabra no trabaja solo en el ámbito de la razón: también impacta en el estado interno de quien escucha. Si la persona llega agotada, preocupada, defensiva o desbordada, probablemente no esté analizando nuestro argumento con serenidad. Tal vez esté tratando de protegerse, justificarse o simplemente soportar una obligación más.

La palabra que llega a tiempo

Esto no tiene nada que ver con suavizar la gestión ni con evitar conversaciones difíciles, sino con aumentar la probabilidad de que esas conversaciones realmente cumplan su misión. Un mensaje claro y bien fundamentado puede fracasar si se entrega en el momento equivocado.

Pensemos en situaciones comunes: una evaluación de desempeño al final de un día agotador, una observación operativa hecha delante de otros, una instrucción enviada cuando el equipo está resolviendo una urgencia, una mala noticia comunicada sin preparar mínimamente el contexto.

Los uruguayos tenemos una fortaleza cultural que no siempre valoramos: una cercanía para leer gestos, tonos y silencios. En las empresas pequeñas, donde la convivencia es intensa, esa lectura fina puede ser una herramienta de gestión tan importante como cualquier procedimiento. Muchas veces, la eficacia de una indicación depende menos de su perfección técnica que del modo en que se transmite.

Para el dueño de una pyme, algunas preguntas previas a cada conversación importante podrían ayudar: *¿este es el mejor*



momento?, ¿cuánto de esto necesito comunicar ahora?, ¿qué parte es esencial?, ¿qué conviene dejar para después?

Estas preguntas no le quitan firmeza al liderazgo; al contrario, lo vuelven más preciso. Una cosa es informar y otra, muy distinta, conseguir que una persona comprenda, asuma y cambie algo en su manera de trabajar.

El real poder de las palabras

La comunicación no siempre fracasa por falta de buenas ideas. Muchas veces, es la idea correcta que llega envuelta en demasiadas palabras, en un mal momento o a una persona que no está preparada para recibirla. Así se pierde energía, se generan malentendidos y se contamina el cambio que buscábamos producir. Por eso, antes de comunicar, conviene mirar a quien tenemos enfrente. No para manipularlo ni para bajar la exigencia, sino para entender desde dónde escucha. Esa pequeña pausa previa puede cambiar por completo el resultado

Quando intentamos transmitir demasiadas ideas al mismo tiempo, no aumentamos la comprensión: aumentamos el ruido.

de una conversación: permite elegir mejor, recortar lo accesorio y cuidar el vínculo sin renunciar al contenido. Cuando la palabra es adecuada, el momento es oportuno y el contexto permite escuchar sin ponerse a la defensiva, las palabras recuperan su verdadera potencia. No necesitan imponerse ni repetirse hasta el cansancio: alcanzan, orientan y ayudan a que las cosas cambien. Y en eso consiste, finalmente, su poder más concreto, dentro de una empresa y fuera de ella.

13 DE AGOSTO: DÍA NACIONAL DE LAS MIPYMES

Una fecha para reconocer y respaldar a quienes hacen grande la economía local

Cada **13 de agosto** Uruguay celebra el **Día Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes)**, una fecha establecida por la **Ley N.º 19.472**, promulgada en el año **2017** por el **Parlamento Nacional**, con el objetivo de visibilizar el papel clave que cumplen estas empresas en el desarrollo productivo, el empleo y la inclusión social del país.

En Atlántida y su zona de influencia, las Mipymes son protagonistas del desarrollo económico local. Representan una amplia diversidad de rubros —comercio, servicios, industria, gastronomía, turismo— y son generadoras de empleo genuino, cercanía con los vecinos y dinamismo para nuestras comunidades.

Desde el **Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida (CCIFA)**, queremos en esta fecha saludar y reconocer el esfuerzo cotidiano de cada emprendedor, comerciante y pequeña empresa que, con dedicación, creatividad y compromiso, impulsan el crecimiento de nuestra región. Las Mipymes no son solo unidades económicas: **son proyectos**



de vida, son sueños puestos en marcha, muchas veces con recursos limitados, pero con una gran vocación de trabajo y superación. Su resiliencia ha quedado especialmente demostrada durante los últimos años, adaptándose a contextos cambiantes y desafiantes.

En este día tan especial, renovamos nuestro compromiso de continuar acompañando a nuestras empresas socias, brindando servicios de asesoramiento, capacitación, repre-

sentación institucional y promoción comercial. Porque, sin lugar a dudas, **una comunidad fuerte y próspera se construye potenciando a las micro, pequeñas y medianas empresas.**

Desde nuestra comisión directiva y las oficinas de atención al socio les hacemos llegar un cordial saludo.

¡Feliz Día Nacional de las Mipymes!
Sigamos creciendo juntos.

Baipa
Atlántida *Sanadería y Confitería*

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA



Airbnb, Booking y otras plataformas deberán reportar alquileres en Uruguay

La Dirección General Impositiva estableció, mediante la Resolución 1518/2026 del 30 de junio, un nuevo régimen de información para las plataformas digitales que intermedian en el alquiler de inmuebles en Uruguay. La medida alcanza a empresas como **Airbnb, Booking o Vrbo**, entre otras, y no a los propietarios, que quedan fuera de la obligación formal, aunque expuestos a un control más estricto. Las plataformas deberán reportar cada operación de arrendamiento realizada en el país, siguiendo el estándar de reporte definido por la OCDE para este tipo de operadores. La presentación será exclusivamente electrónica y con periodicidad trimestral. Para el segundo semestre de 2026 rige



un esquema transitorio, ya que los reportes de julio a diciembre se presentarán recién en febrero de 2027. La resolución no crea un impuesto nuevo, según aclaró DGI. Lo que cambia es la capacidad de la Dirección General Impositiva para

cruzar datos y detectar ingresos no declarados en IVA, IRPF, IRAE o Impuesto al Patrimonio. El organismo ya recibe información de bancos, escribanos y empleadores, y ahora suma a los operadores de alquileres turísticos y temporarios.

CCIFA LES RECUERDA:

Elecciones obligatorias en BPS

El domingo 22 de noviembre se realizan las elecciones de directores sociales del Banco de Previsión Social. El voto es secreto, personal y obligatorio para quienes cumplan los requisitos habilitantes correspondientes a su orden, ya sea el de trabajadores o el de jubilados y pensionistas. Quedan exceptuados de la obligación de votar los mayores de 75 años y los titulares de prestaciones por incapacidad, sin importar su edad. En esta elección también participan las empresas pluripersonales, las personas jurídicas y las sociedades, que lo hacen a través de un mandatario ya designado para representarlas y emitir el voto en su nombre. Si tenés dudas sobre este tema ponete en contacto con nuestro staff. **Llámanos: 098 512 513.**



CANELONES AVANZA con las Pymes

¿Tienes una pequeña o mediana empresa en Costa de Oro?

El Prof. Christian Kuster de UdelAR informa sobre herramientas para el fortalecimiento y desarrollo que te brindan los Consultorios Pymes.

Miércoles 19 de agosto, 18:30hs.
Centro Comercial Industrial y Fomento de Atlántida
Calle 11 y Ruta Interbalnearia Atlántida

FCIA  MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y ARTESANÍA  Gobierno de Canelones **ANDE** 

Detalles del nuevo Plan Estratégico de la Dirección General Impositiva para el período 2025-2029

Según el organismo, el nuevo modelo de gestión apunta a prevenir el incumplimiento antes de que se produzca



Recientemente, el director general de Rentas, Gustavo González Amilivia, firmó la Resolución N° 1536/2026 que aprueba el Plan Estratégico de Gestión (PEG) 2025-2029 de la Dirección General Impositiva. En el mismo se fija la misión, la visión, los objetivos y los indicadores que va a seguir un organismo público durante un período de gobierno, alineado en este caso al quinquenio presupuestal. Lo que distingue a este plan es el cambio de enfoque, dejar atrás el control del incumplimiento ya producido, para pasar a la gestión integral de los riesgos. Ese enfoque se llama *Modelo de Gestión de Cumplimiento Tributario* (MGCT) y organiza el trabajo

de la DGI alrededor de cuatro obligaciones básicas de todo contribuyente, registrar, declarar, informar y pagar. En lugar de esperar a que se detecte una irregularidad, el modelo busca anticiparse.

Analiza qué contribuyentes tienen mayor probabilidad de incumplir, por qué lo harían, y define qué tipo de respuesta corresponde, desde asistencia para quien tiene voluntad de cumplir pero encuentra dificultades, hasta controles más intensivos para los casos de mayor riesgo.

Para el comerciante o el profesional que interactúa habitualmente con la DGI, esto se va a reflejar en cambios concretos, más propuestas de declaración precargadas,

trámites más simples y servicios organizados según el perfil de cada contribuyente. La lógica es reducir la carga administrativa para quienes cumplen en tiempo y forma, y concentrar los recursos de control donde el riesgo es mayor.

Según informó la propia DGI, la elaboración del plan demandó más de un año e incluyó charlas con más de seiscientos funcionarios, más de doscientas minutas de reuniones con mandos medios y equipos, y consultas a contribuyentes, gremiales, organismos de gobierno e instituciones académicas mediante encuestas y entrevistas. Eso derivó en una nueva misión, que define a la DGI como responsable de aplicar en forma efectiva, equitativa y

transparente el sistema tributario nacional, y en una nueva visión que la proyecta como un pilar del desarrollo del país.

La Ley de Presupuesto Nacional 2025-2029, aprobada en diciembre de 2025, introdujo cambios normativos que la DGI deberá gestionar. Entre ellos, la obligatoriedad plena del domicilio electrónico, que elimina las notificaciones por vía física una vez constituido, y la extensión del plazo máximo de los convenios de facilidades de pago, de 36 a 72 meses. También se incorpora el Impuesto Mínimo Complementario Doméstico como nuevo tributo, con reglas propias de interacción con el IRAE y el Impuesto al Patrimonio. El PEG reconoce que adecuar los sistemas y las capacidades institucionales a estos cambios es uno de los desafíos del período. El documento define once objetivos estratégicos, organizados en cuatro perspectivas que van desde el talento humano y la tecnología hasta el impacto en la sociedad. Dos tienen relación directa con quienes leen este artículo de **Revista Centro**. Uno es facilitar el cumplimiento tributario mediante servicios accesibles, simples y de calidad, para que el contribuyente cumpla con el mínimo esfuerzo posible. El otro es fortalecer la equidad en la recaudación y proteger la integridad del sistema tributario, para que la normativa se aplique pareja para todos, sin privilegios, y quienes incurrir en evasión o fraude reciban un tratamiento acorde al riesgo que representan.

El plan también fija metas para 2029, con referencia a valores de 2024. La estimación base de evasión en el IVA es de 20,70% y el objetivo es reducirlo un 20% respecto de ese valor. En el IRAE, con base de 48,90%, se plantea la misma reducción proporcional. También se fijó que el cumplimiento en la presentación de declaraciones de los principales impuestos, IVA general,



IRAE, IVA de servicios personales e IRPF categoría II, pase del 78,38% al 85%. Son números que la DGI reconoce como punto de partida, no como logro alcanzado.

Para nuestros comercios de la Costa de Oro, que interactúan con la DGI en trámites habituales como la presentación de declaraciones, la gestión de facilidades de pago o

consultas sobre normativa vigente, este plan anticipa un cambio gradual pero sostenido en la forma en que el organismo se relaciona con los contribuyentes. Desde el CCIFA estamos a disposición de nuestros socios para cualquier asesoramiento, acompañamiento o aclaración.

Pueden consultarnos al 098 512 513.

— INVITACIÓN EXCLUSIVA —
A UNA
CHARLA
— INFORMAL —
SOBRE LA
DIETA DEL
GRUPO SANGUÍNEO
(BLOOD TYPE DIET - BTD)

CIENCIA NUTRIGENOMICA APLICADA
A LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Descubrí cómo esta herramienta, basada en la investigación del Dr. Peter J. D'Adamo, puede ayudarte y a tus consultantes a alcanzar salud, rendimiento y bienestar.

DIRIGIDA A:

NUTRICIONISTAS Y DIETISTAS

ENTRENADORES FÍSICOS

ATLETAS DE ALTO RENDIMIENTO

PROFESIONALES DE LA SALUD

Sumate a una comunidad de profesionales que siguen formándose, actualizándose y marcando la diferencia.

Cada persona es única. La nutrición también debería serlo.

EN ESTA CHARLA VAS A DESCUBRIR:

- Fundamentos de la Dieta del Grupo Sanguíneo y por qué se basa en las proteínas alimentarias denominadas lectinas.
- Cómo acceder a programas académicos y certificaciones basados en el protocolo BTD.
- Cómo implementar el protocolo en forma individualizada, efectiva y basada en evidencia.
- Beneficios comprobados en salud, composición corporal, rendimiento y prevención.
- Preguntas específicas serán respondidas directamente con la fuente original del protocolo.

24/09 18.30 a 20.30 Aula de Cosmética CCIFA

Dirigido por Eliana Grubel
Chef Especialista en Nutrigenómica Culinary

MÁS INFORMACIÓN 099 436 842 Cursos Limitados

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



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 | ATLÁNTIDA | 43723515



Mela RENT A CAR

UNA INGENIERIA
MUNICIPIO DE FLORESTA

**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

 **ENVIOS A DOMICILIO**

TEL: 4375 3180

25 de Agosto esq. Gran Bretaña
COSTA AZUL

HPINTADO CAMIONES

TEL.: 437 25392 - 437 27446
ATLANTIDA



Santapaula.uy



SANTA PAULA
 TRADICIÓN EN PASTAS

www.santapaula.com.uy

La Floresta	Atlántida	Carrasco	Pocitos
Av. Treinta y Tres y Muttoni	Roger Balet entre Gral. Artigas y C. 3	Mones Roses y Arocena	Av. Brasil y Ellauri
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



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



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

mí
mistrat
RUSTY
Allie.
Daniel Cassin.
Brookfield
Legacy

VOLQUETAS

437 23990
437 24718

Calle 1 entre Ferreira y Rambla
LAS TOSCAS

Vivero



Atlántida

Ruta 11, Km 163
Estación Atlántida
Tel: 4372 0917
Cel: 099 294 512
viveroatlantida@hotmail.com

CCIFA
CENTRO
COMERCIAL
INDUSTRIAL
Y FOMENTO
DE ATLÁNTIDA

www.ccifa.com.uy

Síguenos
f o

**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.
FONOCAMPIAS

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

Tu tranquilidad es nuestra prioridad !!

Integradores IT

Redtec

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
Facturacion Electronica
Control de Acceso
Instalación CCTV

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

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

BSE
AGENCIA ATLÁNTIDA

092 150 460
437 22783

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

Calle 22 entre Artigas y calle 3 - Atlántida

RESERVAMOS SU ESPACIO

PUBLICITE AQUÍ

CONTACTO
098 512 513

CCIFA

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



CUANDO NECESITAMOS CONTRATAR PERSONAL

Elegir bien, la clave para reducir la rotación

Para un comercio, cada contratación es una apuesta importante. Un error en la selección de personal cuesta tiempo, capacitación y, muchas veces, el vínculo que los clientes habían construido con quien se fue. Por eso vale la pena dedicarle tiempo al proceso, aunque en el día a día de nuestro local a veces no sea sencillo sentarse a planificar.

El primer paso, antes de hacer una convocatoria o llamado, es definir con precisión qué tareas va a cumplir la persona y qué necesita saber desde el primer día. Esa definición ordena todo lo que viene después, desde el aviso de búsqueda hasta la entrevista final. Sin ese trabajo previo, es común terminar comparando candidatos con perfiles completamente distintos entre sí, lo que hace mucho más difícil decidir con criterio. Ese ejercicio inicial puede parecer una pérdida de tiempo cuando el local necesita cubrir el puesto ya mismo, pero suele ahorrar semanas de idas y vueltas más adelante. Un buen aviso de búsqueda no se limita a pedir 'experiencia en atención al público'. Conviene que quede claro el horario real, las tareas con-



cretas del puesto y qué se espera durante los primeros meses. Cuanto más específico sea el llamado, menos tiempo se perderá después filtrando postulantes que en realidad buscaban otra cosa.

Conviene además no limitarse a los portales de empleo online. La recomendación de un empleado actual, de un proveedor o de un cliente de confianza suele traer candidatos que ya tienen una idea más clara de qué implica trabajar en las tareas específicas. Esa vía informal, tan habitual en el comercio, no debería descartarse por parecer menos profesional que un aviso.

Una vez reunidas las postulaciones, es importante destacar que conviene comparar varios candidatos antes de decidir, sin quedarse con el primero por apuro. Contratar rápido para cubrir una urgencia suele salir caro más adelante, cuando aparece un desajuste entre lo que necesitaba el local y lo que la persona podía ofrecer.

Elegir con cuidado, al final, termina siendo más barato que corregir un error de contratación tres meses después.

En la entrevista conviene ir más allá de las preguntas genéricas. Preguntar por situaciones concretas que la persona haya vivido en otro trabajo, cómo resolvió un problema con un cliente difícil o qué hacía cuando el local estaba lleno, suele decir mucho más que una lista de estudios o de años de experiencia. También ayuda confirmar desde el principio la disponibilidad horaria real, un punto que después genera buena parte de los conflictos.

Sumar a la entrevista a quien va a ser el referente directo del nuevo

Retener a alguien bien elegido pasa también por ofrecerle algo de aprendizaje o de responsabilidad creciente, no solo un sueldo en fecha.

La primera impresión pesa, pero no siempre es la que mejor predice cómo va a desempeñarse la persona con el tiempo.

empleado (si lo hubiere) también ayuda a evaluar algo que no siempre se nota a simple vista, la compatibilidad con el equipo y con la forma de atender al cliente. Vale la pena prestar atención tanto a lo técnico como a la actitud, algo que en un local chico se nota rápidamente, para bien o para mal. Conviene, eso sí, no decidir todo en los primeros cinco minutos. La primera impresión pesa, pero no siempre es la que mejor predice cómo va a desempeñarse la persona con el tiempo. En un comercio pequeño, como tenemos muchos en la Costa de Oro, donde todos se conocen, es fácil que la selección se incline hacia el conocido de un empleado o el sobrino de alguien de confianza. No hay nada de malo en considerar esos candidatos, pero conviene evaluarlos con el mismo criterio que a cualquier otro postulante. Contratar por afinidad y no por perfil suele generar, más adelante, la incomodidad de tener que corregir a alguien con quien además hay un vínculo personal de por medio. El periodo de prueba, muchas veces visto solo como un trámite legal, es en realidad una herramienta valiosa. Sirve para observar el desempeño real, dar una devolución concreta y, si algo no funciona, corregir a tiempo antes de que el vínculo se vuelva más difícil de resolver. Los primeros días también importan para el otro lado, ya que permiten mostrarte al nuevo funcionario cómo funciona el local, quién es quién y qué se espera de él, evitando mal-



entendidos que después derivan en una renuncia temprana. La selección, sin embargo, es solo la mitad del trabajo. Un relevamiento reciente de ManpowerGroup Uruguay sobre el mercado laboral señala que las razones por las que alguien deja un empleo cambiaron en los últimos años, y esto es un elemento a tener muy en cuenta. Cuando un trabajador siente que llegó a un techo en su puesto y no ve un camino claro de crecimiento, la desmotivación aparece rápido, y si la empresa no ofrece ese horizonte, la persona termina buscándolo en otro lado. Para el comercio, eso quiere decir que retener a alguien bien elegido pasa también por ofrecerle algo de aprendizaje o de responsabilidad creciente, no solo un sueldo en fecha. Y acá encontramos un detalle que

es necesario tener muy presente y es que el costo de volver a empezar no es nada menor. Cada vez que alguien se va, hay que sumar el tiempo de una nueva búsqueda, la capacitación desde cero y, en el medio, el resto del equipo cubriendo turnos de más. Ese costo es difícil de determinar, pero se siente en el funcionamiento diario del local. Ninguno de los detalles que venimos desarrollando en este artículo de Revista Centro requiere una estructura de recursos humanos, algo que la mayoría de los comercios chicos no tiene ni necesita. Alcanza con ordenar el proceso, tomarse el tiempo de comparar, involucrar a la persona correcta en la entrevista y usar bien el periodo de prueba. Elegir con cuidado, al final, termina siendo más barato que corregir un error de contratación tres meses después.



Cuanto más específico el aviso, menos tiempo se pierde después filtrando postulantes que en realidad buscaban otra cosa.

La nueva Ley de Empleo Integral y sus beneficios



El 26 de junio el Poder Ejecutivo promulgó la Ley N.º 20.506, conocida como Ley de Empleo Integral. La norma reemplaza el régimen que regía desde 2021 y unifica en un solo texto los distintos programas de fomento al empleo que venía aplicando el país desde 2013. Para los socios de CCIFA que están pensando en sumar personal, aporta cambios que vale la pena conocer antes de la próxima contratación. La ley amplía la lista de personas comprendidas. Además de los jóvenes de 15 a 29 años, las mujeres jefas de hogares monoparentales, los mayores de 45 años y las personas con discapacidad, ahora también quedan incluidas las personas afrodescendientes, las personas trans, los padres o tutores a cargo de menores con discapacidad y las personas puestas en libertad hasta tres años atrás. El corazón de la norma sigue siendo el subsidio a la contratación. El monto varía según la situación de la persona contrata-

da. Cuando hay desempleo continuo, el subsidio ronda un tercio o un cuarto del salario, según se trate de una mujer o de un varón. Cuando además existe vulnerabilidad socioeconómica, el porcentaje sube a dos tercios o a la mitad. Para personas con discapacidad, personas trans o personas liberadas, el tope llega al 80% de la remuneración mensual. En todos los casos el subsidio tiene un techo de 3,7 bases de prestaciones y contribuciones por contratación. Existe un dato particular para las empresas más chicas de la zona. Las que tienen hasta 19 trabajadores en su plantilla permanente acceden a una vigencia extendida del subsidio, de hasta 18 meses, con el 100% del beneficio durante el primer año y una reducción gradual después. Para acceder a estos beneficios la empresa tiene que estar al día con el Banco de Previsión Social, la Dirección General Impositiva y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. También rige una condición importante, no haber despedido personal ni enviado trabajadores al seguro de desempleo en los treinta días pre-

vios a la contratación, salvo casos de notoria mala conducta. La ley también incorpora horarios flexibles y teletrabajo para quienes tienen personas con discapacidad a cargo, siempre que exista acuerdo entre las partes, y crea un capítulo específico de formación con acceso a cursos de INEFOP y al programa Uruguay Certifica para las personas contratadas bajo este régimen. Según trascendió, la Dirección Nacional de Empleo del MTSS está trabajando en la reglamentación de la ley junto con una nueva plataforma digital, Integra Empleo, pensada para simplificar los trámites de contratación. El Poder Ejecutivo tiene 180 días desde la publicación en el Diario Oficial para reglamentar la norma, y se espera que tanto la reglamentación como la plataforma estén listas hacia el último trimestre del año. Para más detalles, podés ponerte en contacto con el staff del CCIFA por el 098 512 513. Con gusto te asesoraremos.

La comunidad como dispositivo terapéutico

Por _____
Jessica Martínez.

La salud mental aborda como asunto individual: diagnóstico, tratamiento y seguimiento, es válida, pero, tener en cuenta que el malestar psíquico además de surgir dentro de la persona tiene elementos externos que actúan y no todos lo manejan de la misma forma.

Los duelos, se viven acorde a nuestro interior, se procesan con apoyo, con conocimiento, con amor. Cambios familiares, estructuras sociales que fragmentan, soledad urbana, violencia en las redes o simbólicas. Todo puede intervenir en cómo nos sentimos. Busquemos cómo sostener nuestro bienestar. En este escenario podemos crear un dispositivo terapéutico que no reemplaza la clínica, pero sí la amplifica. Cuidarnos implica:

- **Presencia sostenida.**
- **Escucha activa.**
- **Acompañamiento mutuo.**
- **Reconocimiento de diferencias.**
- **Validar los sentimientos del otro.**

Es aprender a acompañar, sin juzgar, ofrecer redes de apoyo tangibles y simbólicas, crear espacios donde el malestar pueda circular sin estigmatización. Actividades grupales, talleres, círculos de palabra, huertas comunitarias, deportes colectivos, proyectos artísticos: generar algo más



que ocupación o diversión. Generar experiencia compartida, validación, sentido de pertenencia, reducción del sufrimiento.

El vínculo con otros puede ser muy potente, terapéutico, canalizador.

- **Prestar atención sin intervenir prematuramente.**
- **Tolerar la incertidumbre.**
- **Acompañar sin intentar controlar.**
- **Permitir que la palabra del otro tenga peso.**

Cuando la escucha se generaliza, las personas aprenden que no están solas y que su malestar tiene sentido dentro de un tejido social que habilita espacios de cuidado estructurado y flexible:

- **Espacios culturales de participación.**
- **Clubes y asociaciones barriales.**
- **Redes vecinales de apoyo mutuo.**

La prevención de la salud mental construye condiciones que reducen la aparición de sufrimiento:

- **Fortalecer lazos comunitarios.**
- **Garantizar espacios de expresión.**

No cambiamos al individuo, lo acompañamos, le mostramos caminos, nos hacemos presentes. Y si es necesario lo guiamos a profesionales de la salud mental. El sufrimiento psíquico se acrecienta en soledad. También es importante respetar el espacio del otro y generar la distancia saludable.

- **Encuentros frecuentes.**
- **Actividades compartidas.**
- **Reconocimiento mutuo.**
- **Sentido de pertenencia.**

El aislamiento, muchas veces invisible, podría transformarse en un factor central de riesgo, mientras que la integración social funciona como factor protector.

Se necesitan respaldos institucionales y eso lo creamos desde lo público y desde lo privado.

Una comunidad resiliente es capaz de:

- **Enfrentar crisis colectivas.**
- **Sostener a sus miembros más vulnerables.**
- **Reorganizar recursos internos.**
- **Aprender de la experiencia compartida.**

Fomentar resiliencia juntos es un objetivo central de la promoción de la salud mental.

Árboles que cumplen un siglo en la Bajada Vieja

Por _____
Grupo Myrsine
Dario Porta y Mireya Bracco

Por 1880 familias de Pando comenzaron a frecuentar la playa de Santa Rosa (Mansa de Atlántida). El nombre Santa Rosa proviene de una sumaca portuguesa que a fines del siglo XVIII contrabandaba corambre en estas costas, aprovechando las aguas tranquilas de la ensenada. Aquellas vacaciones familiares se conocían como los "campamentos de baños en la playa de Santa Rosa". Existían en aquel tiempo varias cañadas que escurrían hacia el mar formando profundos barrancos que impedían la llegada de las carretas al lugar elegido. Este sitio es el ubicado entre la Barranca de los Indios (zona de la Expoplata) y Punta Piedras Negras, lo que es hoy casco antiguo. Aquellos veraneantes buscaron un camino accesible para llegar al lugar donde establecían el campamento. Ese camino adquirió con el tiempo el nombre de Bajada Vieja. En 1911, cuando se fundó



el balneario, las cachilas también transitaban por aquí a la playa y por la arena iban hasta el Atlántida Hotel (frente a la Expoplata). Por mucho tiempo fue la única vía de acceso. A fines de los años 20 se plantaron varios eucaliptos colorados en el centro de ese camino a la Bajada (Av. Árbol de Judea).

Hoy son "gigantes" que están cumpliendo un siglo y algunos están llegando al final de su existencia. Pertenecen al patrimonio natural del balneario y han sido testigos de su historia. Cuando hoy nos acercamos a ellos no vemos eucaliptos sino seres vivos que prácticamente nacieron con Atlántida.



Fuentes consultadas: Historia de Pando de Elio A. Zinola.

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.

En julio el frío nos impulsa



Cuando el fuego crepita en nuestras estufas, en los parrilleros, parece que desprende un calor que inunda nuestros corazones e ilumina nuestros pensamientos. Estar juntos en una rueda de mate o ante una taza de café, nos lleva a crear unidos. A decirle al mundo: ¡vengan a disfrutar de esta Atlántida maravillosa!

Un 18 de julio de 1830, los Orientales, juraban su primer "Constitución", derivada de aquella epopeya que comenzó con el deseo de libertad en 1811, tuvo su segunda etapa en 1825, más las tratativas. Un largo período, diferentes visiones, herramientas, actores, un mismo foco.

Viajando en el tiempo, recordamos un 16 de julio de 1950, el "maracanazo", un triunfo deportivo resonante a nivel mundial. Impensable para el resto, posible para los Orientales. Otro fue nuestro reciente resultado del 2026. En ese mismo 1950, año de éxitos casi milagrosos, también nuestra zona tuvo su logro, ya que la LIFA construyó su edificio sede, el Country. Y para meditar en nuestro tiempo: lo hicieron los vecinos con recursos y gestiones propias. ¿Era



imaginable que se llegara a tener y a mantener? Bueno, ahí está, a nuestro servicio. Uno de los íconos de la región del este canario.

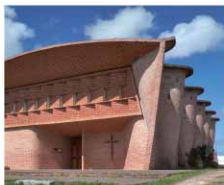
Unos vecinos de nuestro pueblo lo construyeron, y los de hoy, lo tienen impecable, todos disfrutamos de sus capacidades.

En la casa de LIFA, a lo largo de los años, se realizaron bailes, beneficios, encuentros. El edificio fue cambiando, se comenzó a necesitar una refacción, a veces no se veía cómo o de donde obtener los recursos, pero sucedió.

En 2018, comienza el impulso de la recuperación de LIFA, y en julio se logra un "empujón" a través del convenio con el MTOP. Se concreta la realización del gran cambio que la casa de LIFA necesitaba. Cuando hay un objetivo claro y se trabaja para él, la solución se logra. Hoy la casa tiene otro porte, otra presentación, hay equipo, hay concesionarios, hay grupos de vecinos trabajando, hay ganas de estar, de dar, hay ganas de que sea el hogar de muchas instituciones como viene sucediendo

a lo largo del tiempo. Es la casa al servicio de toda la población. Y otro jalón relevante del pago sucedió también ese mes. El 27 de julio de 2021, la Iglesia Cristo Obrero de Estación Atlántida, obra del Ing. Eladio Dieste, es declarada Patrimonio Mundial de la Humanidad. Muchos vecinos trabajaron para que el edificio llegara a ese tiempo a estar en condiciones mínimas adecuadas, y obtener ese importante título mundial. Esta sociedad tiene un compromiso y un desafío, continuar sosteniendo el logro de los que nos precedieron y alcanzar nuevas metas: el saneamiento para todos los barrios de Atlántida, el puerto de Canelones en Atlántida, la doble vía de la ruta T1, educación terciaria en la zona, entre otros. La LIFA, y otras instituciones de nuestro pago, son fantásticos ámbitos que tenemos los vecinos para ir atrás de solucionar nuestras necesidades y aspiraciones.

Compiladora:
Maestra María del Carmen Flores





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



**ASESORAMIENTO
PRIMARIO SIN COSTO
CONTRATACION SERVICIO.
15% sobre Honorarios**



15% DESCUENTO



10% DESCUENTO

Martino's
Servicio integral de catering

15% DESCUENTO
MARTINO'S CATERING

enacom
Enfermería y Acompañantes

40% DESCUENTO



10% DESCUENTO
2x1 lente completo



**DESCUENTOS
EN CURSOS
Y CARRERAS**



10% DESCUENTO
SEVP SEGURIDAD



15% DESCUENTO
SCÓPICE SEGURIDAD



10%

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



**DESCUENTOS
EN TASAS Y REQUISITOS**
REPÚBLICA FINANZAS

**ESCRIBANOS
Y ABOGADOS**

**DESCUENTOS
EN ASESORAMIENTO**



DESCUENTOS
ASESORAMIENTO,
TRÁMITES, PROYECTOS



20% DESCUENTO



15% DESCUENTO



**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



**DESCUENTOS
Y ÓRDENES SIN COSTO**



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
LIBRERÍA
MARTIN FIERRO



25% DESCUENTO



10% DESCUENTO
COLEGIO
ROSARINOS



5% DESCUENTO
COLEGIO
NERUDA



**DESCUENTOS
ESPECIALES**



30% DESCUENTO
EN TODOS
LOS SERVICIOS



10% DESCUENTO



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



10% DESCUENTO
SOFTWARE
FACTURACIÓN
ELECTRÓNICA



Consulta diagnóstica gratuita
20% DESCUENTO
en ortodoncia con
brackets metálicos



**15% OFF en Salud Laboral
y nuevas Áreas Protegidas**
suemergencia.com.uy
Dpto. Comercial 091 485 483



15% DESCUENTO
EN LA MANO
DE OBRA

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



Radiantee Nails: Primer año de un emprendimiento construido entre madre e hijo



Con el crecimiento sostenido de las manicuristas en la zona, un vacío se hizo cada vez más evidente. No había en la Costa de Oro un comercio dedicado a la venta de insumos para uñas, y quienes trabajaban en el rubro debían recurrir a Montevideo o esperar envíos desde la capital. Ese fue el punto de partida de Radiantee, el emprendimiento familiar que, en agosto, coincidiendo con esta edición de Revista Centro, cumple su primer año de vida.

Radiantee nació de la unión de la experiencia y la visión emprendedora. Fue creado por Claudia Gutiérrez y su hijo, Gabriel Otero, combinando casi dos décadas de trayectoria de Claudia en el mundo de la belleza con el espíritu innovador y comercial de Gabriel.

Mientras Claudia construía una sólida carrera al frente de su salón de belleza en Las Toscas, Gabriel ya demostraba desde muy joven una marcada vocación por los negocios. A los catorce años comenzó a interesarse por el mundo de las criptomonedas y, poco tiempo después, realizó sus primeras importaciones de relojes inteligentes, experiencias que despertaron aún más su perfil emprendedor.

Esa combinación de conocimientos dio origen a una empresa dedicada a acercar al mercado uruguayo productos de calidad para profesionales de la belleza. Hoy representa marcas reconocidas como Organic Nails, Pink Mask, Mia Secret, Meline, Staleks y Réve Nails, entre



📍 Claudia Gutiérrez, Gabriel Otero y Dayana Laborde.

otras, incorporando constantemente nuevas soluciones a partir de las necesidades y sugerencias de sus propias clientas.

El proyecto

—¿Cómo se les ocurrió armar este emprendimiento?

—Gabriel: Arrancamos hace un año haciendo un análisis de mercado. Vimos que por la zona cada vez aumentaba

más la cantidad de manicuristas y que no había ningún negocio que vendiera insumos de uñas.

—¿Qué complicaciones les generaba esa ausencia a las manicuristas de la zona?

—Claudia: Muchas veces las profesionales dependían de Montevideo para conseguir sus productos, ya fuera a través de páginas web o envíos. Pero en el día a día surgen imprevistos: una cabina

que deja de funcionar, un insumo que se termina o una herramienta que necesitan con urgencia para continuar trabajando. Nosotros lo vivimos en primera persona desde la peluquería. Sabíamos lo que era necesitar algo y no tener cerca un lugar donde abastecernos. Por eso, cuando vimos el crecimiento que estaba teniendo el mundo de las uñas, entendimos que había una oportunidad para acompañarlas. Así nació Radiantee, con la intención de acercar soluciones, facilitar el acceso a los productos y estar más cerca de quienes forman parte de este hermoso rubro.

Capacitación y asesoramiento

—Es un rubro que cambia todo el tiempo, ¿cómo hacen para mantenerse actualizados?

—G: Estamos en constante comunicación con los proveedores, que son los que nos avisan cuando lanzan productos nuevos. Y después estamos todo el tiempo analizando redes sociales, siguiendo tendencias, haciendo publicidad.

—C: Las marcas que representamos nos exigen estar en constante actualización, atentos a cada lanzamiento, innovación y nueva técnica. Nuestro compromiso no es solo traer productos y comercializarlos, sino también capacitamos para brindar un asesoramiento profesional y responsable. En ese camino contamos con el apoyo de Dayana Laborde, nuestra asesora técnica, manicurista y profesional que además desarrolla su actividad en nuestro espacio. Su experiencia es un gran respaldo para quienes realizan capacitaciones, ya que acompaña, resuelve dudas y comparte conocimientos con nuestras clientas. Somos conscientes de que no todos los productos que se presentan en redes sociales llegan de inmediato a Uruguay. Por eso, una parte fundamental de nuestro trabajo consiste en mantener un contacto permanente con las marcas para conocer sus novedades, evaluar cada

lanzamiento y acercar al mercado uruguayo productos que realmente aporten calidad, innovación y confianza.

Una familia que suma

—¿Hay algún otro integrante de la familia además de ustedes dos?

—C: Sí. Detrás de este proyecto hay una familia que estuvo presente desde el primer día. Mi esposo fue un pilar fundamental. Me acompañó en cada paso: recorriendo proveedores, buscando insumos, armando pedidos, tomando decisiones y, sobre todo, sosteniéndome emocionalmente en los momentos de incertidumbre. Siempre estuvo ahí, apoyando mis ideas, incluso cuando parecían una locura. Sin ese respaldo, este camino habría sido mucho más difícil. Y también está Valentín, mi hijo de once años. Aunque es chico, vivió este proyecto con la misma ilusión que nosotros. Se bancó las largas horas que pasábamos armando el local, acomodando cada esmalte y cada marca. Cuando no podía estar físicamente, nos acompañaba por videollamada, haciéndose presente de la forma que podía. El día de la inauguración me regaló uno de los recuerdos más valiosos que conservo: una carta escrita por él. Me emocionó profundamente. La guardo con muchísimo cariño, porque en esas palabras sentí todo el amor, el orgullo y el apoyo que nos brindó. Cada vez que la vuelvo a leer, revivo esa emoción y recuerdo que este sueño no lo construimos solos: lo construimos en familia.

—Para ustedes dos, ¿cómo es trabajar juntos, madre e hijo?

—G: Siempre llegamos a un acuerdo entre los dos. Nos vamos comunicando y solucionando lo que va surgiendo.

—¿Vos qué estás estudiando, Gabriel?

—G: Estoy estudiando Gestión Comercial y Ventas en la ORT. En



“Detrás de este proyecto hay una familia que estuvo presente desde el primer día. Mi esposo fue un pilar fundamental. Me acompañó en cada paso”

realidad, siempre me gustó, mis padres son los dos empresarios y comerciantes, y me crié así.

—¿Qué significa para vos, Claudia, tener a Gabriel como parte de este proceso?

—C: Yo siempre digo que él es testigo de todo lo que me pasa, que no es estar siempre con la mejor sonrisa. A veces hay instancias de grandes ganas de emprender, y otras veces hay miedos, dudas, y ahí lo abrazo y le pregunto qué le parece tal cosa. Él también me hace emocionar con los mensajes que me manda. Trabajar con él es un orgullo y un desafío, porque tiene 21 años y otra cabecita en este mundo tan moderno. Es un gran complemento.

La respuesta del público

—¿Cómo fue la respuesta de los clientes?



—C: Gracias a Dios, muy favorable. Nos estamos haciendo conocer, y nos dicen qué maravilla poder tener esto acá en la zona. Viene gente desde el otro lado del puente, de San Jacinto, de Soca. Nos han comprado incluso de Montevideo.

—¿Cómo trabajaron la comunicación y la difusión?

—G: Aparte del boca a boca, hacemos publicidad en Facebook e Instagram.

—¿Cuál es el canal que mejor resultado les da?

—G: Meta Ads, que engloba todas esas aplicaciones más WhatsApp. Gracias a eso el algoritmo entiende el público que estamos buscando, en este caso manicuristas, y llegamos bien a esas personas.

La voz de la experiencia

—El hecho de tener ya una peluquería con trayectoria les allanó el camino con Radiantee.

—C: Por eso realmente empezamos con este proyecto. Ya veníamos charlando de que se acercaba otra etapa en la vida de Gabriel, y yo veía que a él le gustaba el comercio, la importación. Le consulté qué le parecía si empezábamos algo fuera de la peluquería, un extra, que fuera parte de la estética, pero sin superponerse. Yo soy más de cabello y maquillaje, de uñas soy consumidora, no sé hacerlas, pero el sector me encantó. Le dije que se hiciera un estudio de mercado, y ahí empezamos, los domingos dando vueltas en el auto, calculando cuántas manicuristas había en la zona.

—¿Cuántos años hace que estás en este local con la peluquería?

—C: Diecisiete años en este local,

Radiantee nació, “con la intención de acercar soluciones, facilitar el acceso a los productos”

diecinueve en total desde que arranqué con la peluquería.

—¿Cuánto cambió la dinámica del día a día en el comercio en todo este tiempo?

—C: Mucho tiene que ver con lo que uno mismo le exige al comercio. Yo siempre fui muy emprendedora, con ganas de superarme, siempre estudiando y mirando qué pasa en otros rubros, boutiques, restaurantes, para después ver cómo lo adapto a lo mío. La evolución más grande la vi con la pandemia, ahí hubo un clic, aparecieron necesidades que no se estaban cubriendo, y yo también evolucioné como comercio, invertí en productos de mejor calidad y en mobiliario.

A la hora de emprender...

—¿Qué le dirías a alguien que está por emprender en la zona?

—C: Le diría que tenga paciencia y constancia. Emprender lleva tiempo y los resultados no siempre son inmediatos. Es clave ser creativos, auténticos y profesionales. También hay que entender que no podemos gustarle a todo el mundo. Lo importante es trabajar con honestidad, cumplir lo que prometemos y generar confianza día a día. En el caso de Gabriel, siempre le vi un perfil emprendedor. Desde chico mostraba curiosidad por los negocios y la tecnología. Esa inquietud por aprender e innovar fue clave en este proyecto y sigue impulsando nuestro crecimiento.

—¿Cómo fue esa etapa previa a Radiantee, Gabriel?

—G: Con las criptomonedas arranqué a los catorce, y a los diecisiete o dieciocho empecé a hacer importaciones. Al principio traía relojes inteligentes, después lo dejé porque ya no tenía mucha demanda, pero me quedó el aprendizaje de los procesos y las ganas de seguir por ese lado. Para Radiantee ya hicimos importaciones de cabinas y tornos.

Mirada hacia el futuro

—¿Cómo visualizan el negocio de acá a tres, cuatro, cinco años?

—C: Yo aposté más al negocio físico porque a mí me gusta. Pero como hay una distancia de edades, él está más enfocado en las ventas online.

—G: La idea es digitalizarnos más para llegar a todo el país. Con el público local se llega a un tope, entonces hay que expandirse.

El asesoramiento del CCIFA

—Hace mucho que son socios del Centro Comercial.

—C: Empecé con el Centro cuando arranqué con la peluquería, hace diecinueve años. Después hubo un corte, no porque no estuviera conforme, sino por un momento particular. Volvimos hace dos años, cuando surgió la necesidad de la facturación electrónica y de ordenar toda la parte contable. En ese momento otra comerciante de la zona me acercó de nuevo, y ahí encontré ese aliado para la gestión, con Laura, Viviana, Alba, con todos. Me ayudaron a resolverlo enseguida. Después me terminaron de convencer los cursos y talleres, a los que voy siempre que el horario me lo permite.

Radiantee abre de lunes a sábados de 10 a 18 horas, en Ferreira entre calles A y B, Las Toscas. Teléfono 099 153 883. En redes: @radiantee.nails.



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 31 34

AGROVETERINARIAS

El Relincho Ruta 11, C. 099 343 908.

ALMACENES

NATURALES

El Camino Calle 27 entre C y B. Cel.
098 343 836. Parque del Plata.
Esencia. C. 094 570 030.
Mburucuyá. Edificio Amapola calle 11
esquina Ciudad de Montevideo. Local. 001
Atlántida. C. 094 57 00 30.
Santa Sezarina. Añaguapalo esquina
Yamandu Salinas C. 095405972

ALOJAMIENTO

El Descubrimiento Resort Club Ruta
Interbalnearia Km. 59.800, T. 4378 21 41.
Pueblo Suizo Resort T. 4378 71 97,
www.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 Tocas. Cel. 095 03 41 68
Martínez Automóviles Venta de
Autos usados Las Tocas.
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 Tocas, 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 7 y 5, Estación Atlántida,
T. 4372 42 65.
Selecto Carnes Ruta Interbalnearia
km 36.500. Pinar. Cel. 094 21 70 08

CAMBIO/ RED COBRANZAS

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

CAMPING, CABAÑAS, PISCINAS

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

CATERING

Martino's C. 099 967400

CENTROS PSICOPEDAGÓGICOS

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

CERRAJERÍAS

Cerrajería Atlántida T. 4372 02 91, Atlántida, Calle 11 y C de Montevideo.
Gabriel Delisa C. 094 242 978. Circunvalación e/ T1, Atlántida.
Herbert Fernandez R2 y entre 24 y Av. Argentina, Parque del Plata Cel. 094945520.

CLUBES/ DEPORTES

CADA. Tel. 099 94 32 70. Goya esquina Av. Pinares. Atlántida Norte.
Club El Descubrimiento Ruta 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, Pinaras.
Ariel Burguño 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

CRÉDITOS

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

DISEÑO GRÁFICO

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

DISTRIBUIDORAS

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

DROGUERÍAS

Droguería La Costa T1 esq. 18, local 8, Atlántida. T. 4372 20 80.

ELECTRICISTAS

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

ELECTRODOMÉSTICOS

Láser TV T. 4372 25 47, Atlántida, Calle 22 e/ T1 y Rep. Chile.
Mueblería Marrero R. Interbalnearia Km. 46.600, Atlántida T. 43720550 C. 095 228828.

EMPANADAS

Rissta calle 22 entre T1 y 1. Atlántida. 4371 6635 C. 092 624415

EMERGENCIAS

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

EMPRESAS FUNEBS

Empresa Atlántida T. 2292 04 27 - 4399 20 70 - 4372 01 22, Pando, San Jacinto, Atlántida. Ruta 11 Km. 165.
Empresa Interbalnearia T. 4372 42 31, Atlántida, Interbalnearia Km. 46.500 e/ 52.

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalnearia Km. 45.800. Calle Laborioso esq. 50.
Juan Salvador Gaviota Shangrilá. T. 2682 25 87.
Nuestra Sr. 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 B.
Gonzalo Quintana Diagonal 11 y J. P. Varela, Parque del Plata. C. 099 759 476.
Lorena Álvarez Umpiérrez T. 4372 57 76. Atlántida, Calle 51 esq. 52.
Maria Acosta C. 095 156 608.

ESTACIONES

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

EXCAVACIONES

Martinez Salgado Calle 9 y Z2, 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 Marindia. C. 095 066 161.

FÁBRICA DE PASTAS

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

FARMACIAS

Estación Atlántida T. 4372 51 88 - C. 094 934 286

Este T. 4317 2027, Migues, Varela y Gregorio Migues.

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

Farmacia Las Toscas Av. Ferreira y Central, T. 4371 53 67.

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

Lucrecia T. 4447 49 52, José P. Varela, esq. Fabiní, Solís de Matajojo, Lavalleya.

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, Lavalleya 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, Ramba 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.

Maná Calle 11 y Ciudad de Montevideo. T. 4372 24 23 - 092 49 58 51.
www.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.

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

INSTITUCIONES DEPORTIVAS

Institución Deportiva CADA Av. Párraga 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 Moberg. 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. T. 4371 575. T. 4371 74 05.

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. 165.800.

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.com.uy. mail: hola@limpimax.com.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.

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.

Pý 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.

Ernebe Gregorio Miguez esq. Varela, Miguez.

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

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Breijo Alicia. Cel. 093 88 45 18.

PANADERÍAS

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

Baipa T. 4372 20 16. Atlántida, Artigas y 26.

Dani C. 095 355 715. Ruta Interbalnearia, Km. 49.200 Parque del Plata.

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

Mipay Calle 2 esquina Z3, Parque del Plata norte, T. 4375 63 91.

C. 091 383 772.

PAÑALERA/PERFUMERÍA/HOGAR

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

PELUQUERÍAS Y ESTÉTICA

By Valeri Ruta 11 y Circunvalación, Atlántida, T. 4372 36 52.

C. 099 027 810.

Claudia Gutiérrez (estilista unisex)

Calle Mario Ferreira entre A y B.

Las Toscas. Cel. 099 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 "Amapol" 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

Isis Vázquez Bachino
C. 099559328

PSICOPEDAGOGAS

Martha Paulos T. 098 806 046, Atlántida.

PUBLICIDAD

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

PUBS

Kopakapi 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

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

REGALOS

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

REMATES TASACIONES

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

REPOSTERÍA

Maria Cecilia Layko Parque del Plata 094 40 19 55.

RESIDENCIALES

Las Calandrias T. 43720018. C. 095959585.

RESTAURANTES

22 Bar Calle 22 y 1, T. 4372 86 25.
Carlitos Mario Ferreira y Calle 9, Parque del Plata. 4375 54 19.
La Birra C. de Montevideo y calle 1 Atlántida.
La Fontaine Peatonal Atlántida, T. 4372 72 72 - 093 642 010.
Las Carabelas Ruta Interbalnearia Km. 59.800 T. 4378 21 41.
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 - 09205501, Las Toscas.

SEGURIDAD

Lince SRL Tel. 4334 75 42 - 094 463 449. www.lincestl.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 Guisolfio 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: tecprevgaleman@gmail.com.

TIENDAS

El Abuelo T. 4372 37 10. Calle 11 entre Ciudad de Montevideo y Calle 22.
La Habana Calle 11 esq. Calle 24, Atlántida. T. 4372 60 60.
Lo de Miriam Calle 22 y 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 Itapebí esquina Amancaes 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

jjjalumetal@gmail.com. C.098 67 09 95

VIGILANCIA/ALARMAS

Pablo Pereyra Instalación de alarmas y cámaras. T. 099 954 544.
Scópice T. 0800 7911 - 4372 77 71 - 4373 79 11 - Atlántida/La Floresta.
Segura Observa Atlántida T. 4372 75 50.
SEVP alarmas - T. 43768814, Marindia - km. 40700.

VIVEROS

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

VOLQUETAS

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

YOGA

Casa Raíz La Floresta, C. 099 303 966



DISA
ATLÁNTIDA

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

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

Tu celebración, nuestro compromiso.

Socios CCIFA

50% OFF

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

*Beneficio exclusivo para socios CCIFA



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



**Reservas
y consultas:
098 512 513**

Más cerca, más fácil:

Tu Carné de Salud también en Parque del Plata.



Ahora podés realizar tu Carné de Control en Salud en:

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

También disponible en:

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

Es necesario agendarse previamente.

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

Reservas:

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



Control en Salud según decreto 247/017.

DE PA
LA
BRA
VINO
PARA
HACERSE
RESPETAR

