

19 de octubre

Atlántida cumple

115 años

en un mes cargado de
actividades y encuentros

Periodistas turísticos
de Brasil visitaron
Atlántida

Página 6

Elecciones del BPS:
comenzamos a
conocer a los candidatos

Página 10

Lo que conviene
saber a la hora
de emprender

Páginas 24 y 25

Editorial

OCTUBRE 2026

Prepararnos para lo que viene

La primavera empieza a cambiar nuestras ciudades. Los días se alargan, vuelve el movimiento y comenzamos a mirar hacia una nueva temporada. Para el comercio es inevitable que aparezca cierta expectativa. **Pero quizás este sea justamente el momento de recordar algo que venimos sosteniendo: nuestro desarrollo no puede depender de tres meses buenos al año.**

Y menos aún en una economía que muestra señales de desaceleración. Las expectativas de crecimiento se han reducido y la conflictividad agrega incertidumbre. Cuando el escenario se vuelve más exigente, cada decisión de inversión pesa más. Quien arriesga necesita señales: estabilidad, seguridad, reglas claras y condiciones que hagan razonable volver a apostar. Proteger a quien invierte no significa otorgar privilegios; significa comprender que detrás de esa inversión hay actividad, empleo y familias.

Pero tampoco podemos esperar que todas las respuestas lleguen desde afuera. Tenemos que preparar nuestras empresas, profesionalizarlas, incorporar herramientas y encontrar nuevas formas de competir.

Por eso celebramos que los **Consultorios PYMES ya estén funcionando gratuitamente en nuestra sede**, fruto del trabajo conjunto con la Intendencia de Canelones, la Universidad de la República y ANDE. Queremos que las herramientas para mejorar una empresa dejen de parecer lejanas o inaccesibles. Queremos acercarlas a quienes todos los días toman decisiones y sostienen buena parte del empleo de nuestro departamento.

También tenemos por delante transformaciones importantes. Las obras de saneamiento significarán un salto imprescindible para Atlántida, pero su ejecución impactará sobre la actividad cotidiana. Desde nuestra Cámara hemos sido claros: queremos las obras y el desarrollo que harán posible, pero debemos anticiparnos a sus efectos, proteger la actividad comercial, asegurar la accesibilidad y cuidar a quienes nos visitan. **No debemos esperar a que aparezcan los problemas para comenzar a resolverlos.**

Tenemos además desafíos que ya son estructurales: generar y retener empleo, contar con personal calificado, fortalecer la seguridad, sostener el consumo local y construir una región atractiva para invertir, trabajar y vivir durante todo el año.

La temporada que se acerca es una oportunidad. Aprovechémosla.

Pero no confundamos una buena temporada con una estrategia de desarrollo.

Desde el CCIFA seguiremos acercando herramientas, planteando los problemas donde corresponda y construyendo acuerdos entre quienes tienen responsabilidades públicas y quienes todos los días arriesgan, generan empleo y mantienen nuestras ciudades en movimiento.

El verano puede darnos impulso. El verdadero desafío es construir una economía capaz de seguir caminando cuando el verano termina.



Descarga
la revista en
formato PDF
escaneando el QR



Mauricio Martínez
Presidente CCIFA

CENTRO

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

CONSEJO EDITOR

Comisión Directiva:

MAURICIO MARTINEZ

GASTON BARDANCA

Redactor Responsable:

NICOLÁS MESA / ALFREDO PEREIRA

Colaboradores:

COA

MIREYA BRACCO

LAURA NAVARRO

CARLOS UBOLDI

Diseño:

Gonzalo Mirabal

www.mirabalcreative.com

Impresión:

Gráfica Mosca, Guayabo 1672

Depósito legal: 371.366

MISIÓN

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

VISIÓN

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

Aprobada por Comisión Directiva
Junio 2010

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

Lo que tenés para leer...

NOTAS DESTACADAS

Conclusiones de la Asamblea General 2026
Página 5

Presidente del CCIFA en encuentro con periodistas brasileiros
Página 6

Cartelera Informativa
Páginas 8 y 9

Candidatos para las elecciones del BPS
Página 10

**Mundo empresarial:
Las expectativas que depositamos en nuestros colaboradores**
Páginas 12 y 13

Actividades de octubre en la Costa de Oro
Páginas 14 y 15

Las ventas en Halloween
Página 16

Consejos a la hora de emprender
Páginas 24 y 25

**Entrevista al socio:
Este mes conocemos la historia de La Botica del Alma**
Páginas 32 a 34

Clasificados de la Costa de Oro
Páginas 35 a 38

Además, los mejores aportes de nuestros columnistas invitados habituales



 Calle 11 e Interbalnearia,
Barrio Jardín, Atlántida

 4372 2375 - 4372 2531

 info@ccifa.com.uy

 ccifa.com.uy



AUTORIDADES CCIFA

Titulares

MAURICIO MARTÍNEZ / Inmobiliaria Maná
MARIANA 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)

Agosto/2026	118.49
Variación	0,24

Salario Mínimo Nacional (SMN)

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

Base de prestaciones y contribuciones

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

Ajuste por Inflación

Agosto 2026 - IPC	3.65 %
Variación IPC 36m Agosto 26	15.01 %

Unidad indexada (UI)

21/9/2026	\$ 6,6463
-----------	-----------

Desempleo

Julio 2026	7 %
------------	-----

Unidad reajutable (UR)

Setiembre 2026	\$ 1.940,77
----------------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Julio 2026	\$ 1.922,49
------------	-------------

¿Sabías qué...?

- Una Sociedad Anónima con giro **arrendamiento de inmuebles**, no puede quedar comprendida en el régimen de Pequeña Empresa, por estar expresamente excluidos quienes obtienen rentas no empresariales.
- La cuota reducida de IVA mínimo se comienza a abonar a partir del mes en que el contribuyente genere el primer ingreso, independientemente de la fecha en la cual se haya inscripto.
- Las empresas deben mantener vigentes determinados certificados para realizar trámites y operaciones ante organismos públicos y entidades financieras.
 - **El Certificado Único de DGI**, que acredita la situación tributaria.
 - **El Certificado Común de BPS**, que acredita la situación regular ante el organismo y puede ser requerido para acceder a créditos, realizar cobros a organismos públicos y otras operaciones.
 - **El Certificado Único Departamental**, lo expiden las Intendencias y acredita la situación de regularidad en los pagos, requerido por las entidades financieras para acceder a préstamos.

Mantener estos certificados vigentes ayuda a evitar demoras y facilita la gestión de la empresa.

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

Balance positivo y llamado a elecciones

El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida celebró su Asamblea General Ordinaria 2026, en la que presentó el balance de su actividad y definió llamar a elecciones. La reunión se realizó el lunes 21 de setiembre y comenzó puntualmente a las 19:00 horas.

El contador Daniel Muzi ofreció información sobre el estado actual de la institución, mientras que el presidente, Mauricio Martínez, repasó la gestión y las perspectivas de futuro. Al finalizar el encuentro, Martínez destacó los balances positivos en los planos económico e institucional.

"Ha sido un crecimiento constante", sostuvo Martínez, quien vinculó esa evolución con las inversiones en infraestructura y el crecimiento de la actividad social e institucional, orientados a ofrecer mejores servicios a los asociados. En su evaluación de los dos años de gestión, destacó el trabajo con empresarios, emprendedores, la academia, el Gobierno Departamental y los municipios de su zona de influencia.

El presidente también recordó los encuentros con cámaras empresariales de nuestro país y el exterior, así como la recepción en el CCIFA de representantes de casi todas las instituciones comerciales del país, con motivo de un encuentro nacional en el marco del 60.º aniversario. A ello sumó el trabajo con la Cámara Empresarial Canaria, que nuclea a los centros comerciales y empresariales de todo el departamento.

En cuanto al llamado a elecciones, afirmó que se difundirá próximamente por los medios institucionales del Centro y otros medios de comunicación. Esta convocatoria se inscribe en el cierre de los dos años de trabajo de la actual directiva.



De cara al futuro, Martínez recordó que el CCIFA es una entidad sin fines de lucro y remarcó la responsabilidad de cuidar el patrimonio de sus socios. También destacó su papel en el comercio de Atlántida y la Costa de



Oro. "Consideramos que estamos dejando un centro comercial muy sólido financiera e institucionalmente", afirmó, al tiempo que anticipó que se vendrán años sumamente intensos para la ciudad y la región.

LLAMADO A ELECCIONES EN LA INSTITUCIÓN



PERIODO 2026-2028

Nos encontramos próximos a una nueva elección de autoridades en nuestra Institución. Queremos invitarlos a juntarse y formar listas para continuar creciendo con el aporte de todos. Se necesita unir esfuerzos, empresarios con ganas de trabajar por el bien de toda la comunidad, en una Institución que tiene sus raíces muy firmes. Es el momento de sumar, es el momento de continuar haciendo grande a nuestra institución que continúa creciendo por y para nuestra comunidad.

- ▶ Plazo para presentación de listas **23 de octubre 2026** hasta las 15 horas en nuestras oficinas.
- ▶ Día de las Elecciones **6 de noviembre 2026** de 9 a 15 horas en nuestra oficina.

LISTA DE CANDIDATOS

Las listas deben contener:

- Siete titulares y siete suplentes para la Comisión Directiva.
- Tres titulares y tres suplentes para la Comisión Fiscal.
- Nombres y Apellidos completos, domicilio, Cédula de Identidad de cada candidato.

Requisito para integrar las listas

Antigüedad de **un año como socios** del CCIFA.

Estar **al día en sus cuotas sociales**.

Las listas deberán ser firmadas por 10 Asociados.

La Comisión Directiva

CCIFA participó de encuentro en el que Canelones recibió a la prensa turística brasileira

El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida (CCIFA) participó del encuentro "Canelones se muestra a Brasil", que recibió a unos 40 periodistas brasileiros especializados en turismo. La iniciativa, impulsada por la Asociación Turística de Canelones (ATC), incluyó recorridos por diferentes puntos del departamento y una jornada de presentaciones y charlas en Dínamo Atlántida, donde representantes de distintos sectores compartieron información sobre la oferta turística y las oportunidades de desarrollo de la región.

Entre los participantes estuvo el presidente de nuestra institución, Mauricio Martínez, quien intervino para presentar la realidad de Atlántida y sus perspectivas de crecimiento. Su participación comprendió una exposición institucional en representación del Centro Comercial y otra vinculada a su actividad empresarial en el sector de la construcción.

Una gran oportunidad

Martínez destacó la importancia de recibir a periodistas especializados que, a través de sus respectivos medios, podrán difundir los atractivos y las oportunidades del departamento entre el público brasileiro. Consideró que esta exposición representa una



oportunidad para el comercio local, ya que permitirá llegar a potenciales visitantes y consumidores.

El presidente del CCIFA agradeció la invitación de la ATC y valoró la posibilidad de acompañar la iniciativa. Explicó que el encuentro también permite escuchar, intercambiar información y prepararse para las oportunidades que puedan surgir a partir de una mayor presencia de Canelones en el mercado turístico nortero. Durante su intervención, Martínez presentó la situación actual de Atlántida y las perspectivas de desarrollo de la ciudad, con especial atención a la necesidad de generar empleo,

promover inversiones y preservar la calidad de vida de sus habitantes.

La mirada empresarial

En su condición de empresario del rubro de la construcción, Martínez presentó también el trabajo de Martínez Mora Arquitectura, estudio que dirige. Señaló que las inversiones previstas en infraestructura pública pueden generar nuevas oportunidades para el sector privado, aunque su alcance dependerá también de las condiciones que se establezcan para el desarrollo de nuevos proyectos. En ese contexto, explicó que el estudio apuesta por una arquitectura moderna, cómoda y ambientalmente responsable, con especial atención a la densidad de las construcciones y su integración con la ciudad. Además, manifestó su preocupación por un eventual crecimiento inmobiliario excesivamente densificado y destacó la importancia del ordenamiento territorial que estudia la Intendencia de Canelones. Su planteo apunta a preservar la identidad de Atlántida como una ciudad apacible y tranquila, donde el desarrollo de nuevas inversiones contribuya a mejorar el día a día de su gente.



— LANZAMIENTO A LA —

VENTA DE ESPACIOS PUBLICITARIOS

ATLÁNTIDA

TRAVEL GUIDE 2027

LA GUÍA TURÍSTICA
QUE MILES DE VISITANTES
CONSULTARÁN DURANTE
TODA LA TEMPORADA.



Miles de
lectores



Distribución
estratégica



Edición
impresa



Versión
digital

RESERVÁ TU ESPACIO HOY

Tu marca, frente a **miles de turistas y visitantes.**

📞 098 512 513 | ✉ ccifavivi@gmail.com

Impuesto de Primaria: vence la última cuota del año

El 30 de octubre de 2026 vence la tercera y última cuota del Impuesto de Enseñanza Primaria correspondiente al año 2026. El vencimiento comprende a los propietarios de inmuebles urbanos, suburbanos y rurales sin explotación agropecuaria, cuya tercera cuota puede abonarse hasta el 30 de octubre de 2026. Asimismo, para los inmuebles rurales afectados directa o indirectamente a explotaciones agropecuarias, la tercera cuota también vence el 30 de octubre. El pago puede realizarse en línea o a través de las redes de cobranza habilitadas.

DGI comunica inconsistencias a contribuyentes de IVA Servicios Personales

La Dirección General Impositiva comenzó a enviar comunicaciones a contribuyentes comprendidos en IVA Servicios Personales en los que se identificaron posibles inconsistencias en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. El objetivo de esta medida es facilitar la detección de posibles desvíos y promover su corrección en forma oportuna, antes de que la situación pueda derivar en otras instancias de control.

¿Qué situación detectó la DGI?

De acuerdo con la información analizada por la Administración, se identificaron casos en los que el IVA Compras declarado no presenta una relación acorde con el IVA Ventas, considerando las estimaciones realizadas para los contribuyentes de este segmento. Esta situación puede constituir un indicio de que

no se haya documentado la totalidad de los ingresos o de que se hayan incluido deducciones de IVA Compras que no correspondan.

¿Cómo se comunica?

Los contribuyentes alcanzados recibirán un mensaje en la Bandeja de Comunicaciones de DGI, donde se informará la situación observada y se recomendará revisar el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

¿Qué se recomienda hacer?

Ante la recepción de una comunicación de este tipo, es recomendable revisar la documentación y las declaraciones presentadas, verificando especialmente:

- Los ingresos y las ventas documentadas.
- La correspondencia entre la facturación y lo declarado ante DGI.
- El IVA Ventas declarado.
- El IVA Compras computado.
- Que los créditos fiscales incluidos correspondan a conceptos cuya deducción se encuentre admitida.

Posibles consecuencias

La DGI señala que, si las situaciones comunicadas persisten, la calificación de riesgo del contribuyente podría verse afectada, pudiendo dar lugar a acciones de fiscalización u otros controles por parte de la Administración.

*Desde el CCIFA recomendamos a los contribuyentes de IVA Servicios Personales prestar especial atención a las comunicaciones recibidas en la Bandeja de Comunicaciones de DGI y revisar oportunamente su situación tributaria.

Vencimientos Octubre 2026

BSE Lunes 5	BPS Temporada Miércoles 7	BPS Con Personal Dígito 0 al 4 Viernes 16	BPS Con Personal Dígito 5 al 9 Lunes 19	IPE (Iva Mínimo) Martes 20
BPS Sin personal y Domésticos Jueves 22	DGI CEDE Jueves 22	FONASA Servicios Personales Lunes 26	DGI CODECO Lunes 26	

Reconocimiento de años trabajados ante BPS

El BPS permite solicitar el reconocimiento de períodos de trabajo que no figuran en la Historia Laboral de la persona. El trámite comprende actividades realizadas tanto como trabajador dependiente como no dependiente. Es importante realizar la gestión dentro del plazo establecido según la fecha de nacimiento, aun cuando la persona tenga previsto jubilarse en una etapa posterior.

Actualmente, la modalidad presencial está habilitada para personas nacidas antes del 1.º de junio de 1963. Quienes nacieron entre el 2 de junio de 1963 y el 1.º de junio de 1968 deben consultar su situación ante el BPS para conocer cuándo corresponde iniciar el trámite. Las personas que residen en el exterior cuentan con un procedimiento específico para realizar este reconocimiento.



Pagos del saldo IRPF 2025

Cuota	Días de 2026
3	30 de octubre
4	30 de noviembre
5	30 de diciembre

¿Se puede dejar de abonar el IVA mínimo?

La cuota de IVA mínimo se comienza a abonar a partir del mes en que el contribuyente genere el primer ingreso y debe continuar abonándolo hasta el último mes del ejercicio, más allá de que en el correr del mismo haya dejado de tener ingresos. Una vez que se cambia de ejercicio, se aplica el mismo criterio, es decir que se comienza a abonar la cuota de IVA mínimo a partir del mes en que se efectúe la primera venta y hasta el fin de ese ejercicio. Contribuyentes de IVA mínimo que documenten sus operaciones mediante facturación electrónica cuentan con tope a la cuota men-



sual, debiendo pagar el menor de los siguientes importes:

- El 3.3% de los ingresos de cada mes.
- El monto correspondiente según inicio de actividades.



SEMINARIO FUNDACIONAL · SUDAMÉRICA

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
14 DE NOVIEMBRE



13:00 A 17:00 HS



SALÓN CCIFA
ATLÁNTIDA · CANELONES · URUGUAY

INVERSIÓN FUNDACIONAL

\$2,900 UYU

Valor futuro: \$ 4.500 UYU

SOCIOS Y FUNCIONARIOS DE CCIFA:
10% DE DESCUENTO

CUPOS LIMITADOS



FUNDADO Y PRESENTADO POR

Chef Eliana Grubel

CHEF · HEALTH COACH · EDUCADORA · EMPRENDEDORA

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



RESERVÁ TU LUGAR
WhatsApp
099 346 842



UNITED STATES
PERSONAL CHEF
ASSOCIATION



INSTITUTE OF
CULINARY
EDUCATION



INSTITUTE FOR
INTEGRATIVE
NUTRITION

Primeros perfiles de los candidatos para las elecciones del BPS

Las elecciones del Banco de Previsión Social que se desarrollarán el 22 de noviembre renovarán tres lugares de su Directorio, correspondientes a **empresas contribuyentes, trabajadores activos y jubilados y pensionistas**. Hasta el momento de escribir este artículo pudimos conocer 7 postulaciones. El plazo para registrar hojas de votación vence el 23 de octubre por lo que el panorama electoral puede incluir nuevos nombres. Desde **Revista Centro** les aconsejamos estar atentos a las actualizaciones.

Representación empresarial

***Graciela Álvarez** - Candidata de la Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas, combina su experiencia como funcionaria del BPS con un emprendimiento de licores artesanales. Propone fortalecer el vínculo entre el organismo y los contribuyentes, especialmente los negocios de menor tamaño. Su plataforma se construye a partir de recorridos y consultas a organizaciones empresariales del país.

***Daniel Añón** - Cuenta con el respaldo de la Confederación de Cámaras Empresariales y presidió durante trece años la Unión de Vendedores de Nafta. Plantea mantener reuniones periódicas con las cámaras, limitar la contratación de asesores y elaborar una cartilla de derechos y obligaciones para contribuyentes e inspectores. También propone seguimiento médico de trabajadores certificados e incentivos para formalizar pequeñas empresas.



Trabajadores

***Carlos Clavijo** - Actual representante de los trabajadores en el Directorio e integrante de la Comisión de Seguridad Social del PIT-CNT, propone revisar el financiamiento del sistema ante las transformaciones laborales. Señala necesidades de protección de trabajadores domésticos, rurales y zafrales, además de personas con discapacidad.

***Lorena Roqueta** - Abogada y escribana, plantea mayor transparencia, publicar los tiempos de resolución de trámites y revisar anticipadamente las historias laborales. Incluye cambios en la protección por desempleo, medidas de inclusión y mesas departamentales y locales para acercar la representación a los trabajadores.

Jubilados y pensionistas

***José Luis Borges** - Secretario

general de la Coordinadora de Jubilados y Pensionistas del Uruguay, centra su candidatura en informar sobre la seguridad social y denunciar lo que considera una pérdida de derechos. Cuestiona el papel de las AFAP.

***Renaldo Borriero** - Con trayectoria en administración y actividad privada, propone mejorar la gestión de recursos, controlar gastos y agilizar expedientes. Reclama mayor presencia territorial y cuestiona las dificultades de atención y acceso a beneficios que enfrentan los jubilados.

***Estela Ovelar** - Secretaria general de la Organización Nacional de Asociaciones de Jubilados y Pensionistas del Uruguay y exfuncionaria del BPS, propone mejorar jubilaciones y pensiones, fortalecer el programa de vivienda y atender la salud mental, la soledad no deseada y el acceso a la Justicia.

UNA FECHA PARA AGENDAR

El domingo 22 de noviembre de 2026

ELECCIONES DEL BPS

Recordá:



VOTO SECRETO



VOTO PERSONAL



VOTO OBLIGATORIO

¿QUIÉNES TIENEN QUE VOTAR?

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



JUBILADOS Y PENSIONISTAS



TRABAJADORES ACTIVOS



EMPRESAS CONTRIBUYENTES

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

¿QUIÉNES NO ESTÁN OBLIGADOS A VOTAR?



MAYORES DE 75 AÑOS



TITULARES DE PRESTACIONES POR INCAPACIDAD, DE CUALQUIER EDAD



Expectativas que rinden resultados

Por **Jorge Carrizo Moyano**
Creador de Bioliderazgo
www.bioliderazgo.org

Ante las dificultades de sus colaboradores, el empresario puede reaccionar de maneras muy diferentes. A quien considera capaz le dice: «Volvé a revisarlo, lo podés mejorar, fijate sobre todo en tal cosa». A quien cree menos capaz, en cambio, tal vez prefiera decirle simplemente: «Dejá, que yo me ocupo».

La diferencia parece pequeña. Sin embargo, el primero acaba de recibir una oportunidad para pensar, decidir y aprender, mientras el segundo recibió un mensaje igualmente claro: su esfuerzo ha sido inútil y es mejor esperar que le digan qué hacer. Si escenas como estas se

repiten, probablemente cada uno evolucionará por caminos opuestos. Al cabo de un tiempo, el empresario observará sus comportamientos y pensará «Yo sabía que Fulano tenía condiciones y que Mengano no sirve para nada».

La expectativa se vuelve conducta

Desde hace décadas, la influencia que pueden ejercer sobre el desempeño de otras personas las expectativas de quien enseña o conduce se conoce como efecto Pigmalión o profecía autocumplida. A quienes consideramos capaces solemos ofrecerles explicaciones más completas, desafíos más interesantes y mayor libertad para decidir. Les prestamos atención, escuchamos sus propuestas, les

tenemos paciencia y dedicamos tiempo a brindarles una devolución cuidadosa.

Cuando esperamos poco de alguien, en cambio, la cosa cambia. Le damos tareas rutinarias, estamos siempre encima y lo criticamos cada vez que hace algo mal. Y cuando algo le sale bien, pensamos que fue por casualidad.

Basta con que lo creamos — basándonos en un hecho aislado o en algo que nos dijeron — para que esa creencia tome el lugar de la realidad en nuestra mente. Y comenzaremos a comportarnos de acuerdo a eso.

El ciclo se retroalimenta

Lo que ocurre es que, una vez instaladas, estas suposiciones orientan nuestra atención hacia la información que parece confirmarlas



y logran que se vayan consolidando poco a poco. Los psicólogos lo llaman sesgo de confirmación. Si estamos convencidos de que un colaborador carece de iniciativa, tenderemos a registrar cada ocasión en que se queda esperando instrucciones y, por supuesto, pasaremos por alto las veces en que actuó correctamente por su cuenta. Finalmente, esa falta de iniciativa pasa a ser su etiqueta personal.

Nos ocurre continuamente sin que lo notemos. Cuando una idea ocupa nuestra atención, los hechos que coinciden con ella se vuelven más visibles y fáciles de recordar, mientras los demás pasan casi inadvertidos.

Con los errores y los aciertos de nuestro equipo ocurre lo mismo: tendemos a seleccionar aquellos que confirman lo que ya pensábamos.

La influencia tiene límites

Nada de esto significa que una expectativa favorable pueda producir, por sí misma, resultados mágicos. El crecimiento efectivo también necesita conocimiento, práctica y responsabilidad personal; las capacidades de las personas son diferentes y algunas funciones exigen condiciones técnicas que no pueden suplirse con confianza. Y tampoco sería prudente asignar

La influencia que pueden ejercer sobre el desempeño de otras personas las expectativas de quien enseña o conduce se conoce como efecto Pigmalión o profecía autocumplida.



a alguien una responsabilidad para la cual todavía no está preparado. Hacerlo sin criterios claros y apoyo suficiente podría exponer a la persona, al equipo y a la empresa a consecuencias negativas. El desafío consiste en observar con objetividad qué puede hacer hoy cada colaborador y qué podría llegar a desarrollar gracias a oportunidades acordes con su capacidad. La expectativa se convierte así en una invitación realista a crecer.

Reconocer para desarrollar

El reconocimiento cumple un papel decisivo cuando señala con exactitud cuál de los aportes de la persona resulta especialmente valioso y por qué. Eso la ayuda a identificar una conducta que merece repetirse y que es apreciada por la empresa. Es lo que idealmente deberíamos hacer como biolíderes en las instancias de evaluación del personal, ya sean formales o informales. Al mismo tiempo, esa devolución comunica a la persona lo que creemos que podría llegar a desarrollar. Puede mostrarle una capacidad que ella misma no había reconocido y tal vez invitarla a aceptar desafíos más estimulantes. Pero para que esa confianza produzca aprendizaje necesita traducirse en hechos. Decirle a alguien en forma genérica que confiamos en su criterio puede resultar alentador, pero no

consigue resultados concretos. En cambio, si ponemos en sus manos una decisión que se encuentre a su alcance le estaremos dando una real oportunidad de ejercer su criterio y demostrar esa capacidad.

Revisar la propia mirada

Un biolíder también puede equivocarse al evaluar a una persona. Su responsabilidad no consiste en acertar siempre, sino en mantenerse atento a la evidencia y administrar con buen criterio la asignación de responsabilidades. Cuando un colaborador muestra escasa iniciativa, conviene preguntarnos qué apoyo y oportunidades reales le hemos dado para desarrollarla. Si evita decidir, puede ser útil examinar qué ocurrió otras veces cuando tomó una decisión diferente de la que nosotros habríamos elegido. Y cuando su desempeño nos decepciona, corresponde revisar si las tareas que le asignamos tenían en cuenta sus capacidades reales y si le proporcionamos el apoyo necesario para propiciar un buen desempeño.

Nuestras expectativas nunca son completamente inocentes: orientan la mirada y se filtran en la manera de conducir. El biolíder tiene una responsabilidad que es, a la vez, una gran oportunidad: descubrir el valor de las personas de su equipo y orientar su desarrollo, porque el beneficio se proyecta a los propios resultados de la empresa.

Atlantidoc celebra veinte ediciones con el apoyo del CCIFA

Atlantidoc celebrará su vigésima edición del 19 de octubre al 5 de noviembre, con una programación de más de 60 documentales de distintos países, actividades de formación y propuestas especiales para repasar su trayectoria. El Festival Internacional de Cine Documental del Uruguay llegará a salas de Canelones y de todo el país, además de la televisión pública y plataformas digitales. El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida, que ha acompañado históricamente el encuentro, renovará su apoyo. Este año aportará el brindis del evento y un objeto de arte para el ganador del premio Mario Handler al mejor documental uruguayo. El reconocimiento también incluye 150.000 pesos aportados por el Gobierno de Canelones. La programación incluirá funciones en el Teatro Alsur de Atlántida, junto con otros espacios de Canelones y varios departamentos. Las producciones iberoamericanas y nacionales tendrán un lugar destacado en una selección que acercará al público historias, personajes y miradas sobre la realidad contemporánea. El jurado internacional del festival estará integrado por Micaela Solé, Sergio Wolf y Pablo Staricco Cadenazzi.



Más de 60 documentales de distintos países, actividades de formación y propuestas especiales.

La formación mantendrá su espacio con el Taller de Guion de Largometraje Documental, organizado junto

con la Agencia del Cine y Audiovisual del Uruguay y a cargo de la cineasta brasileña Susanna Lira. Se trabajará durante cuatro días con hasta diez proyectos, cinco uruguayos y cinco de otros países de América del Sur. Desde el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida celebramos que una iniciativa de esta naturaleza haya alcanzado dos décadas de éxito, apoyando fuertemente un género audiovisual que contribuye a acercar distintas realidades y promover la reflexión sobre nuestra sociedad.

Baipa
Atlántida *Panadería y Confitería*

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA

La primavera vuelve a florecer con “Atlántida Jardín”

Como nos gusta decir siempre, la primavera de la Costa de Oro comienza “oficialmente” con Atlántida Jardín. La muestra, que este año se realizará el sábado 17 y domingo 18 de octubre en el microcentro de Atlántida, incorporará la Plaza Artigas a su extensión habitual, con algunas novedades muy interesantes. El CCIFA y la LIFA venimos trabajando en la organización de la actividad que fue declarada de interés por el Ministerio de Turismo y cuenta con el apoyo del Gobierno de Canelones y el Municipio de Atlántida, ade-

más de otras instituciones amigas y empresas privadas. Contará con un paseo ferial con 64 espacios, algunos compartidos, que reunirán a 83 expositores en total, manteniendo su eje en la huerta y el jardín, con productos naturales y ecológicos, ofreciendo un espacio de encuentro para vecinos, visitantes y emprendedores. Porque Atlántida Jardín no es una feria, sino un espacio creado para compartir y difundir una manera de vivir amigable con nuestro entorno y el medioambiente. El sábado podrá recorrerse de 14:00 a 20:00 horas. El domingo permanecerá abierta de 10:00 a 19:00. Las actividades continuarán el lunes 19, en el marco de los 115 años de Atlántida. Para esa jornada se prevé un espectáculo infantil abierto al público, con presentaciones a las 10:00 y a las 14:00 horas, a cargo de los organizadores originales de la fiesta, en coordinación con la Dirección General de Cultura de la Intendencia y el municipio local. Invitamos a acompañar una propuesta que reúne naturaleza, em-



prendimientos y encuentro comunitario. La ampliación del recorrido sumará opciones para disfrutar del centro de Atlántida, en un mes de actividades y celebración para la ciudad.

EMPRESAS QUE IMPULSAN NUESTRA CIUDAD

CHARLA SOBRE INSPECCIÓN FISCAL

Aspectos clave, procedimientos y recomendaciones para empresas

11 de noviembre 19 hs

A CARGO DE

Dra. Adriana Chocho
Asesor integrante del Staff del CCIFA. Consultora independiente. Integrante del Comité Director y de la Comisión Ejecutiva Profesional del Colegio de Contadores.

Cr. Daniel Muzi
Asesor integrante del staff de CCIFA. Consultor privado en Proyectos de Inversión. Asesor del Director de la CCIPA. Miembro del Colegio de Contadores e integrante de la Comisión.

Dr. Lapaz
Alcaldado. Doctor en Ciencias. Profesor Titular en el Colegio de Contadores desde hace 1 año, asesor en empresas y docente de Derecho Financiero en la UCU.

INFORMACIÓN ACTUALIZADA

ESPACIO DE CONSULTAS

ACTIVIDAD ABIERTA A TODO PÚBLICO

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

Juntos hacemos más

COMERCIO | INDUSTRIA | DESARROLLO

— INVITACIÓN EXCLUSIVA —
A UNA

CHARLA

— INFORMAL —
SOBRE LA

DIETA DEL GRUPO SANGUÍNEO

(BLOOD TYPE DIET - BTD)

CIENCIA NUTRIGENÓMICA 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 eligen formarse, actualizarse y marcar la diferencia.

Dirigido por Eliana Grubel
Chef especializada en Nutrigenómica Culinaria

MÁS INFORMACIÓN ☎ **099 346 842** 📄 **Cupos Limitados**

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.

JUEVES 26 DE NOVIEMBRE 18:30 a 20:30 📍 **Aula de Cowork CCIFA**

Halloween y su **novedoso** **impacto comercial en Uruguay**

Un relevamiento mostró que las ventas de golosinas de la fiesta del 31 de octubre crecieron con fuerza el año pasado.

Halloween dejó de ser una curiosidad importada hace rato y cada año se instala un poco más en el calendario comercial de nuestro país. El año pasado, según un relevamiento de Radar Scanntech difundido por El Observador, las ventas de golosinas subieron un 9% durante el 31 de octubre en comparación con el mismo día de 2024, un salto que no pasó desapercibido para el comercio minorista.

Dentro de ese crecimiento, los chupetines fueron los que más se movieron, con una suba del 25%. Les siguieron las gomitas, con un 8% más, y los caramelos, con un 7%. Estos últimos, sin embargo, siguen siendo los que más facturan dentro de la categoría, al concentrar más de la mitad de las ventas de dulces de la jornada.

El repunte se sintió en casi todo el país, salvo en el litoral norte. En Montevideo, donde la suba general llegó al 15%, se destacaron algunos municipios con incrementos que, entre el 30 y el 31 de octubre, superaron el 38% respecto al año anterior. Un dato a favor de la próxima edición es que este 2026 el 31 de octubre cae sábado, lo que suele darle a la fecha un mayor margen de consumo, especialmente en la Costa de Oro donde el movimiento de visitantes se incrementa los fines de semana en plena primavera.

Halloween, además, comprende mucho más que golosinas y cotillón. En Estados Unidos, la Federación Nacional de Minoristas estimó un gasto total récord cercano a los 13.100 millones de



dólares, repartido entre disfraces, decoración y dulces. Por su parte, la consultora PwC calculó un gasto promedio de 289 dólares por consumidor, cifra que asciende

a 445 dólares en los hogares con niños. Son números de otra escala, pero marcan una tendencia que también empieza a asomar en las góndolas locales.

Una fiesta joven en Uruguay

Halloween tiene raíces mucho más antiguas que su llegada a estas costas. Viene de Samhain, una fiesta celta que marcaba el fin de la cosecha y el comienzo del año nuevo hace más de dos mil años en las islas británicas. El cristianismo la transformó en la víspera de Todos los Santos (All Hallows' Eve), de donde deriva su nombre actual, y pasó a Estados Unidos con la inmigración irlandesa, donde se consolidó como fenómeno masivo a mediados del siglo XX. En Uruguay es una tradición mucho más reciente, que en la última década y media comenzó a instalarse con fuerza en el consumo local.

Finalizó capacitación en Excel y facturación electrónica



Nuestra institución desarrolló durante setiembre el curso *Planilla de Excel con facturación electrónica*, una propuesta ejecutada por Fundasol. La capacitación, dirigida a los socios, se realizó del 15 al 24 de setiembre, los martes y jueves de 19 a 21 horas. A cargo del profesor Gonzalo Alesandri, el curso acercó herramientas para digitalizar registros y mejorar la administración de los negocios. El docente destacó la buena concurrencia y la aplicación de los conocimientos adquiridos en las empresas participantes. Al evaluar la dinámica, la calificó como "muy satisfactoria", al tiempo que valoró el trabajo coordinado de Fundasol y el Centro Comercial.

Uno de los ejes planteados por el profesor fue la necesidad de que la complejidad que suele asociarse con Excel no se convierta en un obstáculo para los empresarios. Explicó que las planillas permiten gestionar información cotidiana y disponer de registros útiles para administrar las actividades de la empresa. Entre sus aplicaciones, mencionó la elaboración de gráficos a partir de ventas diarias, mensuales o anuales, costos y flujos de fondos. Esa representación ayuda a identificar períodos de menor actividad y a comunicar información a socios o clientes. "Teniendo mejor información, ordenada, visible, podemos tomar

mejores decisiones", resumió. En cuanto al vínculo entre Excel y la inteligencia artificial, explicó que pueden complementarse, siempre que el usuario comprenda qué necesita resolver y mantenga el control. "Lo que no podemos hacer es mandar a un modelo de inteligencia artificial a que piense por nosotros y nos intente resolver todos nuestros problemas sin entender nada en el proceso", advirtió. Si estamos al mando de la nave, dijo, la inteligencia artificial puede ayudar a resolver de forma más rápida y práctica los desafíos que se presentan en el día a día de una empresa.



CAPACITACIONES *para crecer juntos*

EN EL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FOMENTO DE ATEANTIDA

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**

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



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**

Urgencias

099332400

43720291

Calle 11 casi 18

LLEGÓ TU NUEVO PROGRAMA DE PUNTOS



**dale
anda**

Usá nuestros servicios.

Suma puntos.

Canjealos por lo que quieras.



CONOCE MÁS AQUÍ

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 PRÉSTAMOS DE BPS PARA AUDIFONOS Y ANTEOJOS | TODAS LAS TARJETAS

CALLE 22 Y 11 | ATLÁNTIDA | 43723515



Melo RENT A CAR

¡UNA BUENA MANERA DE VIAJAR!



TEL. 4372 4455 / 098 024 455

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

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




FARMACOSTA

PERFUMERÍA - COSMÉTICA
 REGALERÍA - PAÑALERA
 INSUMOS ORTOPÉDICOS

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



ENVÍOS 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

MONITOREO Y RESPUESTA

TEL. 0800 7911

ALARMAS SEGURIDAD




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

CERRAJERÍA
 Gabriel Delisa

094 242 978
 Av. Circunvalación y 11
ATLÁNTIDA


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


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

PANADERIA y CONFITERIA
Dani

 HORARIO DE VERANO
 8:30 a 14:00 y 16:00 a 21:30
 R. Interbalnearia 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
 Completá el formulario en www.epsu.com.uy
 para recibir toda la información | WhatsApp: +59898177304


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](https://www.instagram.com/ai_pique.camping.shop)  AI PIQUE camping shop
 Ruta Interbalnearia km 47 entre Calle A y B. Las Toscas

Quinteros
TALLER
CHAPA Y PINTURA



TALLER DE APOYO A:
BSE **IAA**
TRABAJOS POR
ASEGURADORAS PRIVADAS

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

PANADERIA



La Perla

437 83934

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

moreno
ESTUDIO INMOBILIARIO
DESDE 1970



CÁMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



Rambla del Arroyo esq. Calle D / Parque del Plata

Telefax: 4375 5385 / 4375 2037

Cel: 094 246 256 / 094 246 000

estudiomoreno@adinet.com.uy / inmobiliariamoreno.com



COCO MOTOS

DISTRIBUIDOR Y SERVICIO OFICIAL

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



RUTA INTERBALNEARIA KM 49,100 - PARQUE DEL PLATA

☎ 4375 6285 - 4375 4944 ☎ 092 977 645

📷 cocomotosuy www.cocomotos.com.uy



FARMACIA

BOLOGNA

4375 2068

ENVÍOS A DOMICILIO

Av. Argentina e/ G y H
PARQUE DEL PLATA

ROTISERÍA
ALKALÁ

Ruta 11 km. 165
City Golf
Canelones

437 211 89
099 876 443

Empresa
ATLANTIDA
SERVICIO FÚNEBRE

PREVISORA - CREMATORIO

Atlántida. Ruta 11 km. 165

Tel. **4372 0122**

San Jacinto Tel. **4399 2070**

En Pando Tel. **2292 0427**



El Abuelo

Tienda de ropa
y calzado

Más de 40 años de
servicio y calidad

☎ **437237 10**

📍 Peatonal - Atlántida

m
mistral

R
RUSTY

Allie.

Daniel Cassin

Brooksfield

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 ATLANTIDA**

www.ccifa.com.uy

Seguinos



**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: 099983 113

R. 11 Km. 165.800

Frente al Country Club de Atlántida

LAPELERIA

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

LASER T.V.

CASA CENTRAL: Calle 22 entre Rep. Chile y 11.
Tel: 437 2 31 05 / 2 16 19 / Fax: 437 2 16 27
MUEBLERIA: Ruta 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

4372 2547
FONO COMPRAS
f/Lasertv
WWW.LASERTV.COM.UY

Tu tranquilidad es nuestra prioridad !!

Integradores IT

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

Soporte en Diversas areas

Servidores Cloud Hyper-V/VMware
CyberSeguridad FORTINET
Network MIKROTIK
Facturación Electrónica
Controles de Acceso
Instalación CCTV

REDTEC

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
COMERCIALIZADORA, ASURADORA
Y CORREDORA DE SEGUROS

Conocé el lugar dónde crecen tus ideas



✉ info@ccifa.com.uy

☎ 098 512 513

co work

Beneficios



Socializar

Construir relaciones
y proyectos en común.



Más Productividad

Potenciar los proyectos para alcanzar
objetivos más claros.



Bajar costos

Disminuir inversión por
espacios compartidos.



Nuevos contactos

El trabajo colaborativo
genera más oportunidades.



Amenities



¿Estás pensando en emprender?

Ser tu propio jefe, trabajar en algo que te apasiona o hacer realidad una idea que te acompaña desde hace muchos años puede sonar muy tentador. Pero a la hora de iniciar un negocio, sin importar el rubro, aparecen preguntas concretas: ¿Por dónde empezar? ¿Cuánto dinero se necesita? ¿Cómo conseguir los primeros clientes? A partir de investigaciones y publicaciones de instituciones de desarrollo empresarial, en **Revista Centro** te ofrecemos algunos consejos para dar los primeros pasos.

¿Quiénes me comprarán?

Antes de tirarte al agua, definir a tu potencial cliente es una de las primeras tareas. Pensá quién necesita lo que ofrecés, cómo tu producto o servicio resuelve sus necesidades y qué valora esa persona al comprar. Esa descripción te ayudará a elegir productos, preparar una propuesta y decidir dónde comunicarla.

La Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos, conocida como SBA, recomienda investigar la demanda, la ubicación de los clientes, las alternativas disponibles y los precios. Sus guías presentan estas tareas como parte de la planificación inicial.

En la Costa de Oro, por ejemplo, un negocio puede orientarse a residentes permanentes, visitantes de fin de semana o turistas. Cada público merece ser observado. Conversar con posibles compradores puede ayudarte a reconocer necesidades y pensar qué aporte concreto haría tu emprendimiento.

Probar y escuchar

Una experiencia pequeña permite reunir información antes de ampliar la



inversión. Podés comenzar con una producción limitada o una primera prestación de servicios. Conviene definir qué querés comprobar y registrar los resultados para decidir el siguiente paso.

Este enfoque está presente en el programa Validación de Ideas de Negocios, impulsado por ANII y ANDE. La propuesta promueve pruebas con una versión inicial del producto o servicio y su evaluación en el mercado al que se dirige, para comprobar su viabilidad comercial. Pongamos un ejemplo: si tu proyecto consiste en elaborar viandas, una prueba podría incluir un menú reducido y pedidos durante un período definido. Registrar costos, tiempos

de preparación y analizar comentarios permitiría ajustar la propuesta. Las compras efectivas y los pedidos que se repiten aportan información valiosa sobre la aceptación del producto.

¿Cuánto necesitás para comenzar?

El presupuesto inicial requiere una mirada detallada. Según la actividad, puede incluir herramientas, equipamiento, mercadería y acondicionamiento del espacio. También conviene prever los gastos que tendrás cada mes y el dinero necesario para sostener la actividad mientras conseguís clientes.

Las guías de la SBA distinguen los

desembolsos de puesta en marcha de los gastos recurrentes. Esta separación ayuda a estimar cuánto se necesita para abrir y qué compromisos económicos habrá que atender después.

Para calcular precios, contemplá materiales, envases, traslados, comisiones y tiempo de trabajo, junto con los gastos generales. Un asesoramiento técnico puede ayudarte a ordenar estas cuentas y estimar cuántas ventas necesitás para cubrir los costos. También resulta útil proyectar distintos niveles de ventas y observar cómo cambiarían los resultados del negocio.

Llevar registros

Una planilla sencilla puede ayudarte a seguir el movimiento del emprendimiento. Anotá ventas, compras, cobros pendientes y vencimientos. Identificar por separado los gastos personales y los del negocio te permitirá conocer los resultados y organizar el dinero disponible. La importancia de estas prácticas cuenta con respaldo académico. David McKenzie y Christopher Woodruff estudiaron pequeñas empresas en siete países, entre ellos Chile y México. Su investigación, publicada en Ma-

nagement Science en 2017, examinó prácticas de comercialización, control de existencias, registros y planificación financiera. Encontró que mejores prácticas de gestión estaban asociadas con mayores tasas de supervivencia empresarial y un crecimiento más rápido de las empresas.

Comunicar con claridad

La presentación del emprendimiento, así como sus productos o servicios, debería permitir entender qué ofrecés, a quién está dirigido y cómo comprar. Fotografías cuidadas, descripciones precisas y canales de contacto atendidos facilitan el acercamiento. Elegí los medios que utiliza tu público y una frecuencia de comunicación que puedas sostener.

También conviene organizar la experiencia de compra. Informar precios y condiciones, acordar plazos posibles y responder consultas ayuda a construir una relación clara con el cliente. Una conversación después de la entrega puede aportar sugerencias para mejorar. Anotar las preguntas frecuentes, por ejemplo, permite identificar qué información necesita aparecer en tus próximas publicaciones.

Avanzar por etapas

Antes de comenzar, consultá qué formalización, habilitaciones y obligaciones corresponden a tu actividad. Incorporar esos requisitos al presupuesto y al calendario permite organizar mejor la puesta en marcha. Acercarte a instituciones empresariales y participar en capacitaciones también puede facilitar contactos e intercambios. En el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida podemos asesorarte y contactarte con programas e instituciones que brindan apoyo a las Mipymes.

Un plan para los primeros tres meses puede incluir objetivos concretos y una fecha de revisión. Conseguir los primeros clientes, comprobar costos o ajustar la oferta son avances que podés evaluar. Recordá que cada experiencia aporta información para el siguiente paso. El proyecto irá tomando forma con esas decisiones y con el conocimiento que vayas recogiendo en el camino. ¡Éxitos!

Este artículo de Revista Centro se redactó en base a las siguientes publicaciones:

*McKenzie, D. y Woodruff, C. (2017). Business Practices in Small Firms in Developing Countries. *Management Science*, 63(9), 2967-2981.

*ANII y ANDE. Programa Validación de Ideas de Negocios. *Small Business Administration. Guías de planificación empresarial.



El comerciante y esa costumbre, no tan sana, de cargar con el trabajo en casa

La investigación sobre la vida laboral en las pequeñas empresas muestra que cortar con el trabajo al llegar al hogar es más difícil de lo que parece.

Bajar la persiana para muchos comerciantes no siempre significa terminar la jornada. En un pequeño negocio, las cuentas, los proveedores o el mensaje de un cliente suelen llegar hasta la mesa de la cena. La psicología del trabajo estudia este fenómeno desde hace más de dos décadas, y sus conclusiones ayudan a entender por qué cuesta tanto soltar.

Un relevamiento de la Universidad Libre de Bruselas, publicado en 2017, consultó a emprendedores y a trabajadores de pequeños comercios, tanto dueños como empleados. El 86% de los emprendedores dijo pensar a menudo o siempre en el trabajo cuando estaba en su casa, y cerca del 30% admitió no haber tenido en todo un año un solo día desconectado del correo o del teléfono. En los comercios, tres de cada cuatro consultados



reconocieron quedarse habitualmente después de la hora de cierre. Los más expuestos resultaron ser quienes tienen entre uno y cuatro empleados, porque ocupan a la vez el lugar de empresario, empleador y trabajador. El fenómeno se aprecia también en el descanso. Un estudio con 122

emprendedores, publicado en 2019 en el Journal of Business Venturing, vinculó las preocupaciones del negocio con el insomnio. En los más experimentados el efecto era directo, posiblemente porque saben leer mejor las señales de riesgo y eso les impide calmarse a la hora de dormir.

Otra investigación, realizada en Francia con más de mil pequeños empresarios y publicada en Small Business Economics, comparó sus resultados con estudios previos sobre asalariados. Los dueños se recuperan menos del esfuerzo diario, sobre todo en la capacidad de desconectarse mentalmente. Los autores señalan que el empleado suele contar con horarios más estructurados y límites más claros entre trabajo y vida personal.

El mismo trabajo aporta un matiz. En los empresarios, la desconexión total ayuda a reducir el agotamiento, aunque no aparece asociada a un mayor bienestar. Lo que más pesó fue la sensación de control, poder decidir qué hacer y con quién, fuera del horario laboral. Para muchos dueños el negocio forma parte de su identidad, y por eso los investigadores recomiendan horarios estructurados pero flexibles y descansos planificados de antemano. Para el empleado, esa frontera suele venir marcada por el reloj. El dueño, en cambio, tiene que construirla. Esto es algo que para muchos de nuestros socios puede sonar familiar y en lo que, sin dudas, resulta fundamental encontrar los equilibrios. Por la familia, por el descanso, y principalmente, por la salud propia.

— TALLER —

PICKLES, CHUTNEYS, RELISHES AND MORE

Elevá tus vegetales al nivel gourmet y descubrí el verdadero potencial de la fermentación láctica.

- ✓ Orígenes y evolución
- ✓ Técnicas, sabor y creatividad
- ✓ Beneficios para tu microbiota
- ✓ Preguntas frecuentes y ¿Qué hacer si...?

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

Jueves 22 de octubre
18:30 a 20:30

CCIFA Aula de Cowork
Costo: \$UY 600
(socios CCIFA 10% dcto).

Inscripciones:
099 346 842

SALUD MENTAL

La trampa del discurso positivo y la resiliencia obligatoria

Por _____
Equipo FAF

En el discurso contemporáneo, el bienestar ocupa un lugar central. Se lo nombra como objetivo, como derecho, como responsabilidad personal. Estar bien ya no parece una posibilidad entre otras, sino una exigencia permanente. Desde carteles institucionales hasta publicaciones en redes sociales, el mensaje se repite: hay que cuidarse, quererse, regularse, fortalecerse, ser resiliente. El problema no es el cuidado. El problema es cuando el bienestar deja de ser una búsqueda y se convierte en una obligación.

El llamado "discurso positivo" se presenta como una respuesta amable al sufrimiento. Invita a mirar el lado bueno, a cambiar la perspectiva, a enfocarse en lo que sí se puede. Pero cuando se vuelve hegemónico, produce un efecto paradójico: silencia el malestar. No porque lo niegue explícitamente, sino porque lo vuelve incómodo. En un mundo que exige optimismo, la tristeza, la bronca, la desesperanza aparecen como fallas personales.

Desde esta lógica:

- **quien no puede estar bien, falla**
- **quien no se adapta, resiste mal**
- **quien se queja, exagera**

La resiliencia es uno de los



conceptos más utilizados en la actualidad. En su origen, refiere a la capacidad de atravesar situaciones adversas y reconstruirse. Sin embargo, en el uso cotidiano, la resiliencia se ha transformado en una exigencia moral. Ya no se trata de acompañar procesos de reconstrucción, sino de exigir fortaleza permanente.

Se espera que las personas:

- **soporten pérdidas**
- **se adapten a la precariedad**
- **continúen rindiendo**
- **no se detengan**

Desde una mirada crítica, esta versión de la resiliencia funciona como una herramienta de adaptación a condiciones que no deberían naturalizarse. Pensemos: ¿Para qué promover la salud mental?

- **¿Para que las personas se adapten mejor a contextos injustos?**
- **¿Para que puedan sostener ritmos inhumanos sin quejarse?**
- **¿Para que gestionen emocionalmente aquello que no pueden transformar?**

Si la promoción no se interroga por su finalidad, corre el riesgo de convertirse en un dispositivo de ajuste subjetivo. El discurso del bienestar suele apoyarse en un ideal de sujeto autónomo, consciente, autorregulado. Un sujeto que se conoce, se gestiona, se fortalece y se cuida de manera individual.

Este ideal, además de poco realista, es profundamente excluyente. No todos cuentan con los mismos recursos, tiempos, redes o condiciones para sostenerlo.

El autocuidado es una noción valiosa cuando se inscribe en una red de cuidados colectivos. Pero cuando se presenta como responsabilidad exclusivamente individual, se transforma en carga. Por lo tanto, decirle a alguien que se cuida sin modificar las condiciones que lo dañan es, en muchos casos, una forma de desentenderse del problema.

La promoción de la salud mental no puede reducirse a técnicas de autocuidado desconectadas de lo social.

PARA CONOCER, VALORAR, CUIDAR NUESTRO PATRIMONIO NATURAL Y ASEGURAR SU PERMANENCIA EN EL FUTURO

Nace un nuevo espacio de flora nativa

Por Grupo Myrsine
Darío Porta y Mireya Bracco

En una mañana soleada con tinte primaveral a finales de este gris invierno, en el predio donde se encuentra ubicado el gimnasio del liceo N° 1 de Atlántida Dr. Alfredo Crisci, en el entorno del Espacio de la Memoria, el martes primero de setiembre se llevó a cabo una plantación organizada por el grupo Myrsine. Los 45 alumnos de dos grupos de octavo año junto a docentes, vecinos y padres plantaron 2 ejemplares de cada una de las siguientes especies de flora nativa: rama negra, molle, arazá, canelón y guayabo colorado. Estos fueron cedidos por el vivero del Parque Azul que se encuentra en el balneario. Los alumnos cavaron los pozos, agregaron tierra y abono, pusieron los tutores, regaron y colocaron cartelería con los nombres



correspondientes pintados por ellos. Toda la actividad se desarrolló en un clima de trabajo colaborativo excelente. Para varios de los alumnos esta fue su primera experiencia en plantar flora nativa. El objetivo principal apuntó a generar un entorno

más verde y al cuidado del mismo. Fue otra experiencia gratificante para todos los que participamos.



1911 - 19 de octubre - 2026

**Festejamos el aniversario
 115 de la fundación
 de Atlántida con las
 instituciones educativas
 en Plaza Varela**

**CONCIERTO
 DIDACTICO**
 Orquesta Departamental de Canelones

Lunes 19 de octubre
 Doble función 10:00 y 14:00 horas
 Plaza José Pedro Varela, Atlántida
 Codo Negro Hotel y Café 3

ENTRADA LIBRE

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.

¡Feliz cumpleaños!

14 DE OCTUBRE DE 1947



Nació una robusta criatura, una Institución que venía desatándose hace años, comenzando la gestión administrativa en mayo de ese 1947. Con estatutos muy claros que hoy a sus 79 años siguen vigentes, en ellos están contemplados los cambios y la evolución.

Esa criatura, en enero de 1950 colocó la piedra fundamental para que se construyera la casa de la Liga de Fomento, la casa de todos, al decir de su presidente actual, al norte del sur y al sur del norte.

Hoy la LIFA es una de las Instituciones que está, junto a otras, en el "Consejo de ancianos de la Tribu". En ella funciona una liga y una escuela de fútbol, canchas de pádel, el rincón criollo, cursos de la UTU, actividades de todos los centros educativos de la zona, y en su sala de vecinos sesionan El Círculo Italiano de la Costa de Oro, Rotary Costa de Oro, AULHA, Club de Leones de Atlántida, Liga de Fútbol Costa de Oro y el Sector Canelones Interior de OFI.

Además, fiel a su legado histórico trabajó por el saneamiento, hoy obsoleto, y continuará trabajando para que el actual plan de saneamiento se amplíe y pase, de un pedacito de la ciudad, a toda la ciudad.

Y seguirá visitando ministerios, secretarías generales, así como también la Intendencia de Canelones, hasta lograr EL PUERTO DE CANELONES EN ATLÁNTIDA, porque los atlantes no bajan los brazos y "la perla de Canelones" se lo merece y lo necesita para



generar trabajo y calidad de vida.
¿Qué le falta a Atlántida? – Todo.

¿Qué tiene Atlántida? – Todo.

Tiene instituciones educativas para niños. Tiene Instituciones de educación Terciaria. Tiene sueños, gente que quiere cuidar y promover sus raíces y tiene gente que quiere invertir. Tiene Instituciones que empujan para hacer actividades desestacionalizadas, tiene deportes, tiene ganas. Viejos con ganas y jóvenes con ganas que escuchan y van tomando la posta.

¿Saben quién más cumple años en octubre?

- **Atlántida**, el 19 de octubre 1911-2026
- **La Escuela N.º 146**, 6 de octubre de 1941.
- Colocación de la piedra fundamental del **Barrio Español**, el 31 de octubre de 1975.
- **Festitur**, que quiso ser la feria

nacional de turismo en LIFA, en los 20 y 21 de octubre de 2018.

- **Encuentro gastronómico de América Latina**, en 2019, con el nacimiento en LIFA de la Unión de Chefs Latinoamericanos.

Y viajando un poco más al pasado, tal vez han tomado ese espíritu de los Orientales, que se plasmó un 23 de octubre de 1811 con el inicio del "Éxodo del Pueblo Oriental".

Son incontables los bailes y celebraciones de primavera llevadas adelante en octubre. Y cabe destacar que hace dos años que se reabrieron sus puertas en el Día del Patrimonio, tan rico en esta nuestra "Atlántida encontrada", como siempre decimos, "un lugar para vivir y visitar"; y por allí escuché: "para invertir".

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

FLORENCIA FERRAZ

LUNA PIRIZ

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, contáctate con nuestra oficina, no dudes en consultarnos

- RUPE

(Registro Único de Proveedores del Estado)

- FIRMA DIGITAL

- CUD (Certificado Único Departamental)

- EXONERACIONES RURALES ANTE IMC

- IMPUESTO A PRIMARIA DE RURALES

- TRÁMITES ANTE PEAJE

- REGISTRO DE EMPRESAS INDUSTRIALES

- CERTIFICADOS ÚNICOS ESPECIALES

- INSCRIPCIONES MTOP

- FACILIDADES DE PAGO BPS / DGI

- CERTIFICADO PYME DEL MIEM

- VENTA DE PEGAMENTOS ANTE MIEM

- OBRAS DE REGULARIZACIÓN BPS Y DGI

- REGISTRO ANTE DINAMA

- ID IDENTIDAD DIGITAL

- PERMISOS O RENOVACIONES INAU



Calle 11 y Ruta Interbalnearia . Atlántida



info@ccifa.com.uy



Tel. 4372 2375



098 512 513



099 928 204



www.ccifa.com.uy



ccifatlantida



SACÁ CUENTA\$.
SER SOCIO DEL CCIFA TIENE BENEFICIOS

CONVENIOS
EXCLUSIVOS



NOS CONOCEMOS

10% DESCUENTO
En test alcohol y drogas
para empresas



15% DESCUENTO

Martino's
Servicio integral de catering

15% DESCUENTO
MARTINO'S CATERING



RED TEC
Soluciones Informáticas

10% DESCUENTO
SOFTWARE
FACTURACIÓN
ELECTRÓNICA

enacom
Enfermería y Acompañantes

40% DESCUENTO

**óptica
Florida**
Atlántida

10% DESCUENTO
en lente completo con 2 x 1



DESCUENTOS
EN CURSOS
Y CARRERAS



10% DESCUENTO
SEVP SEGURIDAD

SCÓPICE

15% DESCUENTO
SCÓPICE SEGURIDAD



INSTITUTO DE
ENSEÑANZA
DE IDIOMAS

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



**REPÚBLICA
MICROFINANZAS**

DESCUENTOS
EN TASAS Y REQUISITOS
REPÚBLICA FINANZAS

**ESCRIBANOS
Y ABOGADOS**

DESCUENTOS
EN ASESORAMIENTO



DESCUENTOS
ASESORAMIENTO,
TRÁMITES, PROYECTOS



20% DESCUENTO

Parque de Minas
Hotel Vacacional

15% DESCUENTO

**macro
mercado**
CUANTO MAS COMPRAS, MENOS PAGAS.

**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



ASOCIACION ESPAÑOLA
PRIMERA EN SALUD

DESCUENTOS
Y ÓRDENES SIN COSTO



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
LIBRERÍA
MARTÍN FIERRO

UDE
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA

25% DESCUENTO



10% DESCUENTO
COLEGIO
ROSARINOS



5% DESCUENTO
COLEGIO
NERUDA



**DESCUENTOS
ESPECIALES**



30% DESCUENTO
EN TODOS
LOS SERVICIOS

DAOV
ESTUDIO DE DISEÑO

**10%
DESCUENTO**



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

Su* 1921
Emergencia

15% OFF en Salud Laboral
y nuevas Áreas Protegidas

suemergencia.com.uy
Dpto. Comercial 091 485 463



Servicio
Técnico Integral
**15%
DESCUENTO**
EN LA MANO
DE OBRA

BALDI
Arquitectura - Apoyos técnicos - Construcción

CONSULTA INICIAL
SIN COSTO
**15%
DESCUENTO**
EN HONORARIOS

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



Flores, aromas y renovación constante: el recorrido de La Botica del Alma en Atlántida

Verónica Lajuni repasa sus dieciséis años al frente del comercio, los cambios en la forma de regalar flores y las decisiones que sostienen su actividad.

En Atlántida, La Botica del Alma reúne una florería con productos de herboristería, homeopatía, aromas e inciensos. Las flores siguen siendo el centro de su actividad, con pedidos que llegan desde variados puntos —algunos muy lejanos— para agasajar a familiares o amigos que viven en la Costa de Oro.

Su propietaria, Verónica Lajuni, comenzó trabajando con los fundadores del negocio y luego decidió continuarlo. Desde entonces debió ajustar la administración, atravesar la pandemia y atender nuevas costumbres de consumo. En ese recorrido, destaca el apoyo familiar y el respaldo del Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida (CCIFA).

La conversación se interrumpe por la llegada de clientes. Uno pregunta por flores amarillas, agotadas después del comienzo de la primavera. Esta nueva costumbre, según Verónica, se instaló hace pocos años y ya genera una demanda comparable a la de San Valentín.



Las flores “se regalan mucho para el Día de la Madre, San Valentín, el Día del Maestro o alguna otra fecha especial”...

Los primeros pasos

—¿Cómo comenzó tu historia en La Botica del Alma?

—La botica abrió en 2008 con otras

personas y yo empecé a trabajar con ellas. Después no pudieron continuar y decidí quedarme con el negocio. En 2010 tomé las riendas y sigo hasta hoy. Tenía 18 años, estudiaba Administración de Empresas y veía que podía crecer desde el punto de vista económico. Me gustaban las flores, así que empecé a aprender y a estudiar. También tuve el apoyo de mi familia, porque había cuentas, gastos y deudas. Sola no te animas a asumir todo eso.

—¿Cuánto te ayudó lo que estabas estudiando?

—Mucho, porque podía identificar qué estaba bien y qué estaba mal. El negocio tenía movimiento, los clientes estaban y había potencial

para crecer, pero faltaba ajustar la administración. La gente buscaba una florería y también productos de herboristería y homeopatía, que en aquel momento no eran tan habituales en la zona. Había una necesidad que atender; el problema era cómo administrar ese movimiento.

—¿Qué cosas hay que combinar para que un comercio funcione?

—Tener lo que el cliente quiere, lo que hace falta en la zona, y ajustar los números. Hoy también es importante el marketing y todo lo relacionado con las redes sociales. Si no combinás esas cosas, llega un momento en que el local no progresa. Hay que actualizarse, porque mucha gente llega por las redes: trabaja, tiene poco tiempo y busca por ese medio lo que necesita.

Un rubro que fue cambiando

—¿Cómo cambió la actividad durante estos años?

—Hubo cambios en el público y en las costumbres. Al principio se trabajaba mucho con empresas fúnebres, se hacían coronas y otros arreglos. Después fueron tomando más lugar las fiestas y los regalos. Con el COVID nos afectó mucho que no hubiera reuniones, eventos ni cumpleaños. También cambiaron los velatorios, que se hicieron más cortos, y ese trabajo se redujo. Ahí empezamos más con las ventas por redes. Tenés que ir renovándote y preguntarte qué necesita la gente hoy.

—Además de flores, ¿qué encuentra el público en el local?

—Lo principal es la florería, es lo que queremos destacar y por lo que la gente nos conoce. Después tenemos productos de homeopatía, de herboristería, cremas naturales, artículos de santería, inciensos y aromas. También flores de Bach y consultas sobre ellas. La idea del nombre, que viene de los dueños



anteriores, es ofrecer cosas que hagan bien al alma. Las personas que abrieron el negocio eran médicos y sentían que hacía falta algo más para ayudar a la gente. Esa idea quedó y yo también la comparto. Un incienso o una velita pueden ayudar a bajar un poquito el ritmo y cambiar el ánimo.

—¿Se mantiene el gesto de regalar flores hoy en día?

—Sí, se regala mucho para el Día de la Madre, San Valentín, el Día del Maestro o alguna otra fecha especial. También hay adolescentes que llevan una flor para pedirle a alguien que sea su novia o para



celebrar que cumplen uno, dos o tres meses juntos. La rosa sigue siendo un clásico. El hombre generalmente va por la rosa porque es la flor que conoce, pero las preferencias cambian y se buscan más ramos variados. Hay mucha variedad y algunos clientes llegan con ideas de cómo quieren que se los armemos.

—¿Cómo asesorás a alguien que no sabe qué elegir?

—Primero preguntamos si alguna vez regaló flores, si conoce qué le gusta a la persona o si tiene algún color preferido. A partir de eso armamos el ramo. Puede ser dentro de una misma gama o algo más colorido, con distintas flores. No hay una única elección para quedar bien, depende del gusto de cada uno. Actualmente se llevan mucho los ramos variados, con girasoles, gerberas, margaritas y rosas. Gustan los colores que resalten, como los rojos y los rosados.

—¿Qué ocurrió con las flores amarillas al comenzar la primavera?

—Hace dos o tres años empezó fuerte esa costumbre. Se regalan a una pareja, a una madre, a un hijo, como un gesto de amor o de amistad. Este año fue un día de mucha venta, comparable con San Valentín, y creo que puede llegar a superarlo. Para San Valentín podés regalar un peluche, bombones o un perfume; para la primavera la gente busca flores. Por lo que vi, las amarillas se terminaron y se agotó lo que había de importación.

—¿Cómo trabajan para conservarlas?

—Usamos refrigeración y cuidamos el agua; las flores requieren conservación. Nosotros renovamos el stock semanalmente, porque la importación entra una vez por semana. Eso nos permite tener variedad y flores frescas. Después también necesitan cuidados cuando la persona se las lleva a su casa.



De todos lados

—¿Qué papel tienen hoy las redes sociales?

—Las manejamos nosotros, de manera casera, y funcionan. La gente de Atlántida ya nos conoce, pero por las redes llegamos a otro público, más joven, o a personas que no tienen tiempo de recorrer y buscan una florería en internet. Nos ayudan también porque hacemos envíos a domicilio. Alguien puede resolver la compra por esa vía y recibir el pedido en su casa.

—¿Desde dónde reciben pedidos?

—Tenemos clientes de todos lados. Nos llaman para regalarle un ramito a la madre, a la novia o a alguien que vive en Atlántida, Parque del Plata o San Luis. Hacen la transferencia y nosotros lo enviamos. Recibimos pedidos desde cualquier parte del país y del exterior, y acá hacemos entregas de peaje a peaje.

—¿El crecimiento de la población se refleja en más movimiento para tu local?

—En mi rubro no he notado una diferencia por el crecimiento demográfico. Capaz que en restaurantes, hoteles o supermercados se nota, pero acá no. Hay gente que se muda a vivir a la zona, sigue trabajando en Montevideo o en otros lugares y hace sus compras allá. Creo que todavía no se consume tanto en la zona.

Sostener la confianza

—¿Qué le aconsejarías a una persona joven que quiere emprender?

—Que le guste el rubro que elija. Está bien buscar que sea rentable, pero también tiene que ser algo



“Hubo cambios en el público y en las costumbres. Al principio se trabajaba mucho con empresas fúnebres, se hacían coronas y arreglos”.

que le apasione, por lo que quiera levantarse todos los días. Hay muchas piedras en el camino, altas y bajas, y trabajás más que si fueras empleado. Después, cuando mirás el recorrido, tiene sus frutos y es reconfortante. Ves negocios que abren y cierran, pero creo que se puede emprender. Cuando realmente elegís algo que te gusta, tenés menos posibilidades de fallar. Mi consejo es que el dinero no sea el único motivo para tomar la decisión de emprender.

—¿Cómo te gustaría ver al negocio en los próximos años?

—Queremos que, cuando alguien piense en regalar algo, piense en flores, y que cuando piense en flores se acuerde de nosotros. Que alguien que tiene a su mamá en Atlántida nos llame con la confianza de que no le vamos a fallar. Ese vínculo ya lo tenemos, pero queremos que

siga creciendo con más personas. Después se nos irán ocurriendo otras cosas en el camino.

El centro comercial

—¿Desde cuándo están vinculados al CCIFA y qué apoyo reciben?

—Desde el comienzo, en 2008. Ellos llevan todos los papeles y depositamos nuestra confianza en su trabajo. A veces no sabés a quién recurrir por una consulta fiscal o legal, y ahí tenés asesoramiento. Durante estos años tuvimos mudanzas y cambios, como la facturación electrónica, y siempre estuvimos acompañados. Dejamos esos temas en sus manos y no hemos tenido problemas.

—¿También participaste de las capacitaciones?

—Antes íbamos a todos los cursos. Hace dos años tuve una bebé y desde entonces no he podido participar tanto. También estoy menos activa en las propuestas y no estoy tan al tanto de las iniciativas que se han hecho entre los comercios. Antes participaba más, pero quiero volver a engancharme.

La Botica del Alma: Calle 22 casi avenida Artigas, Atlántida. Teléfono: (095) 48 55 30. Redes sociales: Florería La Botica del Alma.



Clasificados

ABERTURAS DE ALUMINIO

jajalumetal@gmail.com -
C. 098 67 09 95

ABITAB

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

ABOGADOS

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

ACOMPAÑANTES

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

AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO

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

AGROMERCADOS

JMB Ruta Interbalnearia km. 39. Salinas.
Ventas por mayor y menor Cel. 099 14 11 34

AGROVETERINARIAS

El Relincho Ruta 11, C. 099 343 908.

ALMACENES NATURALES

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

ALOJAMIENTO

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

ALQUILER DE AUTOS

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

ARQUITECTOS

Arquitectura Integral Parque del
Plata, C. 099 371 360.
Baldi Airaudo 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.

AUTOSERVICES

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 Montevi-
deo. 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, acce-
sorios y arreglos: Avda. Zorrilla de San
Martín, Pinamar. Cel. 094 03 99 80.

ARTÍCULOS DESCARTABLES

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

CAFETERÍA

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

CALEFACCIÓN

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

CAMIONES

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

CARNICERÍAS

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

CAMBIO/ RED COBRANZAS

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

CAMPING, CABAÑAS, PISCINAS

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

CATERING

Martino's C. 099 967400

CENTROS PSICOPEDAGÓGICOS

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

CERRAJERÍAS

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

CLUBES/DEPORTES

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

COMIDAS

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

CONSTRUCCIÓN

Ademar Correa C. 096 399 577, Pinar.
Ariel González Atlántida, C. 099 370 240.
Brian Burgeño Cel. 094 285 217.
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 08.
Cigarrillos Roberto Garibotti C. 09895970.
Marsella e Hijos T. 4372 73 34.
Ruta 11 Km. 164.500.
Rola Ltda. Ruta 11 Est. Atlántida. T. 4372 13 17 - 4372 87 79. rolasrl@dedicado.netuy.
Tomás Armendariz T. 4376 16 40.

DROGUERÍAS

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

ELECTRICISTAS

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

ELECTRODOMÉSTICOS

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

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

EMPANADAS

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

EMERGENCIAS

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

EMPRESAS FÚNEBRES

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

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalnearia Km. 45.800. Calle Laborido esq. 50.
Juan Salvador Gaviota Shangrilá. T. 2682 25 87.
Nuestra Sra. Del Rosario T. 4372 29 23 4372 07 96. Est. Atlántida. Ruta 11 Km. 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.
María Acosta C. 095 156 608.

ESTACIONES DE SERVICIO

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

EXCAVACIONES

Martínez Salgado Calle 9 y 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, Migueles, Varela y Gregorio Migueles.
Farmacosta 25 de Agosto y Gran Bretaña, Costa Azul, 4375 31 80.

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

FERRETERÍAS

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

FIAMBRERÍAS

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

FLORERÍAS

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

FRUTAS Y VERDURAS

Don Rocco Av. Artigas y Calle 12 Atlántida.
Hortícola El Fortín T. 4372 37 57 - 4372 05 37, Camino El Fortín.
Huerta Viva T. 4372 67 21 - 095 151 361. Las Toscas, Ferreira entre D y E.
Huerta Viva 2 Artigas y Garibaldi. Pando, T. 2292 19 20.
La Juli Las Achiras entre 7 y 8 Est. Atlántida.
Mercado City Golf Ruta 11 y calle 16. Cel. 095 71 06 55.
Parque Natural Calle 9 casi Ruta Interbalnearia, Parque del Plata. C. 099 211 488.
Pilar Simón Bolívar y Caruso, San Luis, C. 093 703 867.
Santa Sezarina Añagualpo esquina Yamandú Salinas. C. 095 405 972.

HELADERÍAS

Atlántida Calle 11 y Ciudad de Montevideo.

HERRERÍAS

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

HOTELES

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

IMPRENTAS

DPI Calle 4 y Central, Las Toscas. dpienimagen@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,

info@inmobiliariamana.com.

Moreno T. 4375 53 85, Parque del Plata, Rambla Artigas, entre D y E.

www.inmobiliariamoreno.com.

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

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

INSTITUCIONES DEPORTIVAS

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

INSTITUTO DE ENSEÑANZA DE IDIOMAS

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

JARDINERÍA

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

Javier Hernández. Cel. 099 35 51 30.

JOYERÍAS

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

KIOSCOS

Charo Mackinnon esq. Treinta y Tres

Tel. 09689188/43737824. La Floresta

Lorena M. Ferreira y Calle 13, P. del Plata.

Tuli calle 3 entre 42 y 43. Parque del Plata Norte. Cel. 099 58 14 65.

LAVADEROS

Lavadero El Cántaro T. 4372 76 58.

Atlántida, Av. Artigas y Circunvalación.

LAVADEROS/GOMERÍAS

City Golf Ruta 11 Km. 165.800.

Servicios Manrique T. 4372 69 56, Ruta 11 Km. 165.800.

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.uy. mail: hola@limpimax.uy

Lince SRL T. 4334 75 42 - C. 094 463 449. www.lincesrl.com.uy., Santa Lucía.

MARMOLERÍA

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

MASCOTAS

Reino Animal Av. Mario Ferreira entre A y B. Las Toscas. 43723449.

MAQUILLAJE Y ACCESORIOS

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

MATERIALES ELÉCTRICOS

Maudy T. 4372 56 89.

MÉDICOS

Rodrigo Sarantes C. 098 732 689.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

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

MERCERÍAS

El Altito 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.

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

ÓPTICAS

Atlántida T. 4372 35 15, Calle 22 y Calle 11.

Del Arco Av. Julieta. Salinas. 4376 77 88.

Emebe Gregorio Migueles esq. Varela, Migueles.

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

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Breijo Alicia. Cel. 093 88 45 18.

PANADERÍAS

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

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

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

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

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

PAÑALERA/PERFUMERÍA/HOGAR

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

PELUQUERÍAS Y ESTÉTICA

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

C. 099 027 810.

Claudia Gutiérrez (estilista unisex)

Calle Mario Ferreira entre A y B.

Las Toscas. Cel. 099 27 96 96.

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

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

Espacio de Luz Estética Facial y Corporal. Calle 9 y C. Parque del Plata.

Cel. 093 95 09 38.

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

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

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

Mónica Peinados T. 4372 33 60.

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

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

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

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

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

PERIÓDICOS

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

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

PESCA

Casa de Pesca Ai pique Ruta Interbalnearia km. 47. Las Toscas, C. 094 309 935.

PILATES, ACTIVIDADES DEPORTIVAS Y RECREATIVAS

Casa Raiz La Floresta

C. 099 30 39 66.

Olivera Claudia 095 00 55 31

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

PINTOR DE LETRAS

Marcelo Casagrande T. 4372 63 34 - 099 369 644.

marcelocasagrande007@gmail.com.

PISCINAS

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

POSADA/ HOTEL/ ALOJAMIENTO

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

PSICÓLOGOS

Inés Vázquez Bachino
C. 099559328

PSICOPEDAGOGAS

Martha Paulos T. 098 806 046, Atlántida.

PUBLICIDAD

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

PUBS

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

RECARGA DE OXÍGENO

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

RECOLECCIÓN DE RESIDUOS COMERCIALES

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

REGALOS

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

REMATES TASACIONES

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

REPOSTERÍA

María Cecilia Layko Parque del Plata 094 40 19 55.

RESIDENCIALES

Las Calandrias T. 43720018. C. 095959585.

RESTAURANTES

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

RESORTS

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

ROTISERÍAS

Alkalá Ruta 11 km. 165.300 esq. 16. City Golf Atlántida. Tel. 4372 11 89 - 099 876 443.
Como en casa. Las Camelias y las Aca-cias. Estación Atlántida. C. 099 08 21 75.

Lo de María Zorrilla de San Martín, e/ Sombra del Toro, Salinas. T. 4376 32 43.
Don Velazquez Avda. Artigas entre 20 y 22.

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

SALÓN KIOSCO Y QUINIOLA

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. 091500501 - 092505501, Las Toscas.

SEGURIDAD

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

SEGUROS

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

SERVICIOS

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

SUPERGAS

Acodike 4375 40 40 - 098 065 914.

SUPERMERCADO

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

TALLER AUTOMOTRIZ

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

TAXIS

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

TÉCNICO PREVENCIÓNISTA

Aleman Peralta Gabriel
cel. 095375180
mail: tecprevgaleman@gmail.com.

TIENDAS

Alba Roger Balet y Rambla Atlántida. cel. 095 41 92 63.
El Abuelo T. 4372 37 10. Calle 11 entre Ciudad de Montevideo y Calle 22.
La Habana Calle 11 esq. Calle 24, Atlántida. T. 4372 60 60.
Lo de Miriam Calle 22 y T1, Parque del Plata norte, T. 4375 54 34.
Lolita Atlántida Ciudad de Montevideo y Peatonal, T. 4372 23 97.
Rosita Calle 9 y Calle B, Parque del Plata, T. 4375 6000.

TRANSPORTES

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

UNIFORMES

Gabriel Delgado Cel. 099 21 07 67.
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

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.
Kolin 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.



**¡Nuevo
servicio!**



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

