



# SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

## OBSERVATORIO ECONÓMICO



NOTA DEL MES  
INFOTEL

UTE  
PLAN INTELIGENTE  
PARA PYMES



**MARCRE**  
El Crédito de San José

www.marcre.com.uy  
4342 6020  
098 728 606

NÚMERO 197 • SETIEMBRE 2023  
CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SAN JOSÉ

# Institucional

## ¿QUIÉNES SOMOS?

El Centro Comercial e Industrial de San José es una institución gremial, social y de servicios que representa al sector privado empresarial del departamento desde el año 1911. Promueve la profesionalización del empresario maragato, brindando soporte para el desarrollo emprendedor.

## VISIÓN

Como referente empresarial en la sociedad maragata, buscamos articular acciones para lograr el entendimiento entre todas las partes interesadas. Trabajar para lograr el bien común a través de proyectos generadores de desarrollo y de trabajo genuino de calidad. Generar valor en nuestras actividades y potenciar el desarrollo productivo departamental.

## MISIÓN

Defender al sector empresarial formal, procurando conocer las inquietudes del socio para anticiparse a los cambios que lo afectan. Realizar una comunicación efectiva y poner a disposición de los empresarios, las herramientas que le permitan profesionalizarse y ser sustentables en el tiempo. Actuar de manera transparente. Promover el sentido de pertenencia, la solidaridad, la identidad y la responsabilidad social empresarial entre nuestros integrantes.

## NUESTROS SERVICIOS

### SERVICIOS GREMIALES

- Actividades de capacitación y fortalecimiento empresarial.
- Diseño y publicación de llamados laborales
- Asesoramiento económico y tributario.
- Acceso a convenios con importantes beneficios.
- Campañas de apoyo al comercio local.
- Sala de conferencias / Sala de reuniones.



### SERVICIOS DE GESTORÍA

- Servicio de contabilidad.
- Liquidación y pagos ante BPS, DGI, MTSS.
- Liquidación de sueldos y jornales.
- Asesoramiento de Contador Público.

## CONTACTOS

-  [www.ccisanjose.com.uy](http://www.ccisanjose.com.uy)
-  [info@ccisanjose.com.uy](mailto:info@ccisanjose.com.uy)
-  4342 2052
-  092 373 561

## OFICINA Y HORARIOS

-  Artigas 525, San José
-  Lunes a Viernes  
de 9:00 a 17:00

# Noticias de interés general

## BENEFICIO EXCLUSIVO PARA SOCIOS

- 30% de descuento y 2x1 en lentes recetados
- 15% de descuento en lentes de sol
- 15% de descuento en lentes de contacto y productos de mantenimiento



CONVENIO ÓPTICA FLORIDA

**BENEFICIOS**

- 30% DE DESCUENTO Y 2X1 EN LENTES RECETADOS.
- 15% DE DESCUENTO EN LENTES DE SOL.
- 15% DE DESCUENTO EN LENTES DE CONTACTO Y PRODUCTOS DE MANTENIMIENTO.

BENEFICIO EXCUSIVO PARA SUCURSAL SAN JOSÉ, SARANDI 515.



**óptica  
Florida**



Centro Comercial  
e Industrial  
de San José



# Noticias de interés general

## Visita del Ministro de Trabajo y Seguridad Social Pablo Mieres



El pasado viernes 18 de agosto recibimos en nuestras instalaciones al Ministro de Trabajo y Seguridad Social Pablo Mieres quien mantuvo una reunión con Directivos del Centro Comercial e Industrial de San José.

Dentro de los temas que estuvieron sobre la mesa se conversó sobre los Consejos de Salarios, los cuales se encuentran en negociación en éste momento. Desde la Institución se comentó sobre la necesidad de que exista alguna diferenciación entre Montevideo e Interior ya que son realidades muy diferentes en lo que respecta a rentabilidad de los negocios. Esto se puede nivelar en el hecho de que algunos gastos para el trabajador son menores en el interior como lo puede ser traslados y/o alquileres. Los acuerdos salariales nacionales por rubro pueden llegar a incrementar los gastos de una actividad en el interior del país de tal forma que la hace insostenible.

Además se conversó sobre la actuación del Ministerio en las instancias de conciliaciones entre empresarios y empleados. A nivel de empleados y empleadores se percibe una falta de conciliación entre los mismos en el momento de finalización de contratos laborales ante el

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. La Institución resuelve determinar un monto de indemnización según la palabra del trabajador, desamparando el derecho del empresario a verificar dicha situación o entablar un acuerdo con el trabajador. De ésta manera creemos que es necesario el espacio de una audiencia de conciliación entre ambas partes para que el proceso de finalización laboral sea más ecuánime, pacífico y justo.

Por otro lado se conversó también, entre otros temas, sobre la implementación de la Ley de Promoción de Empleo, la cual otorga a empresas del medio beneficios fiscales a cambio de contratar personal que se encuentra vulnerable a la hora de conseguir trabajo.

Agradecemos al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social la instancia de encuentro y diálogo.



# Noticias de interés general

## Resultados de encuesta de actividad Comercio y Servicios.

Segundo trimestre 2023  
Cámara de Comercio y Servicio del Uruguay

La actividad del sector comercio y servicios se mantuvo casi incambiada en el segundo trimestre, cuando se mide según las ventas reales interanuales, al caer sólo -0,1%. Este resultado contrasta con el desempeño de las ventas de los trimestres previos, en los que se habían observado aumentos, aunque leves (entre el tercer trimestre de 2022 y el primero de 2023).

Cuando se analizan las ventas por segmentos, se destacó el hecho que todos los tamaños de empresas (excepto las grandes), mostraron caídas en sus niveles de venta. Así, en algunos casos como el de las micro y pequeñas, disminuyeron en forma sustancial (9,5% y 7,6%) e incluso, para dichos tamaños no se observan variaciones positivas de las ventas reales desde el cuarto trimestre de 2021. En el caso de las empresas grandes, mostraron un aumento de 2,3%. Cuando se segmentan las ventas por tipo de producto, se destaca la buena performance de los no durables y semi-durables, que contrasta con las caídas de durables y servicios. Los bienes de inversión de las familias son los que muestran caídas significativas más prolongadas (desde el primer trimestre de 2022).

car center

**RUTA 3**


**Servicios**

- Alineación
  - Tren delantero
  - Tren trasero
  - 3er. eje
- Balanceo
- Mecánica ligera
- Cambios de aceite
- Cambios de filtros
- Revisión general del vehículo

**EL MEJOR SERVICIO**  
● AL MEJOR PRECIO ●






Ruta 3 - Km. 90<sup>500</sup> - San José - Cel.: 4342 5141

# Noticias de interés general



**ute**

**Plan Inteligente para Pymes,**  
la mejor opción tarifaria para potenciar tu negocio.

 098 1930 00  
 ute.com.uy  
 UTE App  
 \*1930  
 0800 1930

**ute** ute.com.uy

## TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

**JARDINERÍA**

**MOTOSIERRAS**

**DESMALZADORAS**

**HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS**

**TORNILLERÍA**

ASESORAMIENTO  
TÉCNICO

**Inca**  
vení al color

**FERRETERÍA**  
*Durán*

ARTIGAS Y BENGUA

4342 2106

*Más de 90 años  
a su servicio*

# Noticias de interés general

## Plan Inteligente para Pymes

Con el nuevo Plan Inteligente para Pymes, tu empresa puede acceder a la energía eléctrica al precio más conveniente.



Conoce todas las características que te brinda el Plan Inteligente para Pymes, para ayudarte a optimizar gastos y aumentar la rentabilidad de tu emprendimiento:

Tres franjas horarias: Punta, Valle y Llano con precios diferenciales:

- Horario Punta:** cuatro horas consecutivas a elección, dentro del horario de 17:00 a 23:00 horas.
- Horario Valle:** de 00:00 a 07:00 horas.
- Horario Llano:** el resto de las horas.

Ingresar al simulador para conocer si te conviene y contratar el plan sin costo.



## Beneficios:



Los sábados, domingos y feriados de todo el año, el precio de la energía del Horario Punta es igual al precio del Horario Llano.

Todos los días de la semana de los meses setiembre, octubre y noviembre el precio de la energía consumida en el Horario Punta es igual al precio del Horario Llano.

Podrás elegir las 4 horas consecutivas del Horario Punta, dentro del horario de 17:00 a 23:00 horas.



Obtendrás un descuento del 9% en los cargos de energía, cargo fijo y cargo por potencia contratada en tu factura. Te damos una Garantía de ahorro.



## Garantía de ahorro

Al cabo de 12 meses, te devolveremos el importe en el caso de que hayas pagado más que con tu tarifa actual.



**supermatch**  
apuestas deportivas

**Banca de Cubierta Colectiva  
de Quinielas de San José**

# Noticias de interés general

## PRÓXIMAS CAPACITACIONES

### Programa Agropecuario

¡Descubre nuestro completo programa de capacitaciones para potenciar tu empresa o emprendimiento agropecuario!

→ **Contenido del programa:**

- Gestión Agropecuaria
- Consultoría en impacto ambiental
- Buenas practicas en el sector
- Asistencias técnicas personalizadas

 Agosto
  091 37 67 03

 Virtual
  sanjose@centros.uy



### Programa Gastronómico

¡Descubre nuestro completo programa para potenciar tu empresa o emprendimiento gastronómico!

→ **Contenido del programa:**

- Marketing digital avanzado
- Ingeniería del menú
- Taller asociatividad
- Asistencias técnicas personalizadas

 Agosto
  091 37 67 03

 Híbrido
  sanjose@centros.uy




### TALLER DE HERRAMIENTAS DE MODO DIGITAL

Llevá adelante una transformación digital en tu empresa participá de nuestro Taller de Herramientas de Modo Digital.

→ Conoce de cerca a los expertos del equipo de Modo Digital de ANDE. Te guiarán a través de estrategias y herramientas clave para adaptar tu negocio a la era digital.

*Dirigido a: Empresas formales*

 Viernes 01/09
  091 37 67 03

 Centro Comercial e Industrial de San José de Mayo, Artigas 525.
  sanjose@centros.uy

Actividad Sin Costo






# Nota a socios del mes

## Infotel: la importancia del asesoramiento y respaldo en tecnología.

Por Diego Casco Dabosio

Beatriz Verdino y Ariel Ferrou, titulares de la firma Infotel (Bengoá y Colón), empresa que comercializa todo tipo de productos informáticos y de oficina, así como respaldo, asesoramiento y reparación de equipos, fueron quienes conversaron con la publicación mensual del CCI de San José en esta oportunidad. En un rubro que cambia constantemente, destacaron la importancia del estudio permanente para que el asesoramiento pueda ser el adecuado.

### ¿Cuándo y cómo se pone en marcha Infotel?

B - Bueno, en realidad, arrancamos por una mala experiencia. Compramos una computadora hace muchísimos años, cuando las computadoras era costosas, teníamos que decidir un auto o una computadora y dijimos computadora. La compramos en San José y la experiencia fue tan trágica y tan espantosa. Ariel ya se dedicaba a todo ese mundo, ya estaba en todo lo que era programación, y a raíz de todo eso dijimos acá hay un nicho, acá está pasando algo que no está bueno y que capaz que uno haciendo las cosas bien puede encontrar una veta y puede solucionar.

### ¿Recuerdan qué año fue más o menos?

B - Y cuando recién nos habíamos casado, en el 89.

### Así que se dieron cuenta de que en San José no había alguien de referencia en el rubro.

B – Es que no había una casa de computación, había gente que vendía computadoras.



**INFOTEL - Beatriz Verdino y Ariel Ferrou**

A – Pero anexado con otros rubros, no específico en esto.

### Incursionaron en la tecnología en una época donde era un terreno poco explorado.

A – En una época donde por ejemplo te sorprendía cuando te decían que una computadora incluye el mouse. Eso era algo fantástico.

Bolsas - Bandejas - Papeles descartables en general  
Ventas por mayor y menor

**Soluciones en empaques**

  
**POLI PLAST**

**HERRERA 550** entre 25 de Mayo y Treinta y Tres

**Tel.: 4342 6244**

# Nota a socios del mes

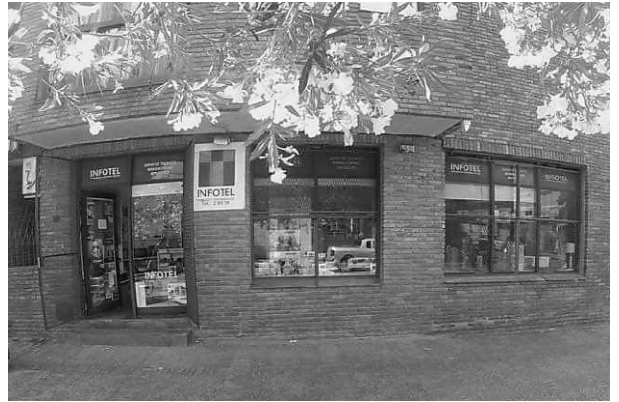
B – Que en la empresa donde uno trabajaba tenía su computadora, pero el tenerla domésticamente en tu casa, era de un costo y de un valor muy importante. Nosotros en los primeros tiempos cuando recién empezamos con la empresa, hacíamos pro formas para el Banco República, para que a la gente le dieran préstamos para comprar una computadora. O sea, eran costos que ahora los pensás y son increíbles.

**Con el tiempo cada vez más gente empezó a tener computadoras. ¿Cómo fue desde el arranque hasta el boom de la computadora personal?**

A - Cuando arrancamos con el tema de la venta, que generalmente era apostando un poco a ventas a colegios o a empresas, se empezó a diversificar lo que vendíamos y siempre nos gustó mantener el perfil de tener todo lo que la empresa pueda necesitar desde el punto de vista informático, le anexamos todo lo que pueda precisar desde papelería, telefonía y ese es un poco el perfil nuestro de la empresa. Y como premisa, arrancando por la mala experiencia, todo lo que vendemos le damos un respaldo, tenemos un servicio, no vendemos nada que no podamos después atenderte en reclamo.

B - Y la idea es que uno de los dos casi siempre está acá, o sea, que viste que viene alguien a comprar algo, tiene un problema, o encuentra a Ariel, o me encuentra a mí, o si ese día justo no estaba, sabés que al otro día vamos a estar.

**Esa mala experiencia como que les marcó no solamente la idea de meterse en esto, sino también de cómo debía ser.**



B - Exactamente. Dijimos, si esto no, vamos por esto sí. No tiene que ser así, vos si gastaste un platal y que te lleven una computadora a Montevideo no podés estar un mes y medio sin la máquina en la que invertiste para trabajar, y que venga mal y que encima te digan ahora te vamos a cobrar más porque capaz que le tendríamos que haber puesto de arranque tal cosa. Desde el asesoramiento fue una macana. Entonces era todo. Desde que me senté con alguien a pedirle algo y no me supo asesorar y no me supo qué vender, de ahí todo.

**Eso es fundamental porque es un área muy técnica, donde la gente sabe cuál es la necesidad que tiene, pero no sabe cómo suplirla.**

B - Muchas veces cuando la gente te dice yo de computación no sé nada, tengo que comprar una computadora, pero no sé nada. Entonces, bueno, ahí arranca la explicación, entonces te hago un dibujito, un router, tengo un repetidor, mirá la

PAPELERÍA COMERCIAL - TARJETERÍA - AFICHES - VOLANTES - BANDERAS  
REMERAS - BANDERINES - IMPRESIÓN DE UNIFORMES - CARTELERÍA PUBLICITARIA  
ADHESIVOS PUBLICITARIOS - IMPRESOS SOBRE TODO TIPO DE MATERIALES

*Nuestro mejor logro  
es su satisfacción*

099 174 901  
098 073 898  
4342 5415

**DEL PARQUE**

[impresoradelparque@gmail.com](mailto:impresoradelparque@gmail.com)

FRANCISCO ESPINOLA Y POMPILIO GARCIA - PARQUE RODO - SAN JOSÉ

# Nota a socios del mes

señal. Todo eso a veces la gente lo valora porque vienen a un lugar donde pueden confiar ciegamente. Si me das un asesoramiento, yo me quedo tranquila, yo compro. Entonces eso es un poco lo que tratamos de hacer.

**D - Es un rubro también que ha cambiado mucho con el correr de los años, año a año, mes a mes. ¿Cómo se manejan con eso?**

A - Bueno, es muy complicado, muy difícil, cuesta muchas horas de capacitación y más en un momento que al proveedor le pasa lo mismo, o sea, es muy dinámico y van cambiando los modelos y cada vez estás teniendo menos asesoramiento del proveedor de cómo funciona algo, o sea que lo traes, sabés lo básico y después probarlo y después ofrecerlo.

Entonces eso lleva muchísimo tiempo. Nosotros de todas formas lo más nuevo tratamos de que quede un poquito en el mercado y después recién incorporarlo. Siempre tenemos esa tesitura. Nos damos un tiempito para ver un poco cómo funciona, si vale la pena, si sirve.

**¿Y cómo adelantarse a eso?**

A - Nosotros esperamos que salga al mercado y evaluamos el precio de la impresora, el rendimiento que tiene y vemos los costos actuales de los cartuchos. Después nos contactamos con los proveedores, con los importadores de cartuchos, que son distintos a lo que te venden las impresoras para ver si hay stock y qué precios manejan. En base a eso, si la relación del precio de cartucho con el rendimiento es bueno, ahí empezamos a ofrecer esa impresora diciendo que los cartuchos van a



## INFOTEL

J. Becerra de Bengoa 645 esq. Colón  
Tel: 434 28036 - 434 31566 - San José

salir tanto, cuando ya sepamos que ya vino la primera partida de cartuchos. Y si vemos que es muy caro, esperamos a que saquen los cartuchos compatibles de esa impresora.

B - Eso generalmente no es que pasa un año, eso se da medio rápidamente.

A - Son tres, cuatro o cinco meses.

B - Pero la política nuestra siempre ha sido tratar de tener la solución para lo que vos vendés.

**¿Cómo transitaron la pandemia y todo lo que fue el boom del trabajo remoto?**

B - Los primeros tiempos de la pandemia fue increíble, porque se daba que en un hogar era la mamá, el papá y los nenes todos necesitando computadores. Entonces empezaron a aparecer las computadoras que estaban en los roperos


## FACTURASOK


### Facturación Electrónica

- Hasta 20 comprobantes mensuales
- No contabilizamos comprobantes de compras
- Soporte Técnico

## \$ 490

Literal E y  
Profesionales

 434 41648

 [www.facturasok.com](http://www.facturasok.com)



## Nota a socios del mes

guardadas, porque el nene tiene clase de inglés, se conecta a la misma hora que el otro tiene el zoom de la escuela. Entonces en principio, y dado que había también un tema económico, que no podías salir a comprar cuatro computadoras de una, entonces bueno, como nosotros tenemos un servicio técnico, tenemos nuestro taller con técnicos que están muy bien preparados, en principio fue tratar de solucionarle a la gente por ahí. Y después obviamente hubo una venta interesante. Hubo un incremento sin duda.

**Este ha sido uno de los rubros que ha tenido un buen nivel.**

B - A pesar que también lo golpea la crisis, o sea, aquella persona que cambiaba su computadora una vez al año o cada dos años por una máquina más nueva, hoy por hoy está demorando más en ese tipo de actualizaciones. Le cambia la memoria o un disco sólido, tratando de que aguante un poco más. Y nosotros trabajamos mucho con empresas, y entonces la empresa que ha sentido también el golpe, después pasa que también lo sentimos nosotros porque la facturación es menos, entonces por tanto muchas cosas se retraen en la venta.

**¿Cómo han variado las preferencias de la gente desde sus inicios hasta ahora?**

A - En cuanto a compras las notebook y las impresoras. Lo que pasa es que después tenés rubros como los mouse, teclado o router, eso va llevando siempre. Es constante.

**¿Que modalidades tienen para el trabajo con empresas?**

A - Nosotros trabajamos mucho con un sistema de abonados de empresas. Lo que hacemos es que se les cobra una tarifa fija mensual. Entonces, esa empresa puede llamar las veces que quiera. O lo que sea, con la atención preferencial y en el día. Hay muchas empresas que están desde el arranque, hace años que están.

B - Ellos saben que no se les va a parar la empresa porque se te rompió una computadora o porque se te cayó la red.

**¿Cuál es la vinculación que tienen ustedes con el Centro Comercial?**

B - Somos socios del Centro desde el arranque, del año 89.

A - Y lo otro es que nosotros somos muy defensores de la empresa que está formal. Somos un poco enemigos, entre comillas, de la empresa informal. Porque sufrimos las consecuencias nosotros y vemos colegas de diferentes rubros que lo sufren muchísimo. Y creo que el Centro Comercial es por lo menos una pata para poder enfrentar eso. Y además de eso hemos aprovechado beneficios que tiene el Centro Comercial. Cursos, capacitación, descuentos con convenios con empresas, con bancos seguros, con otras cosas más. Si nos gustaría otras cosas más del Centro Comercial. Siempre hay cosas para sumar y darle el foco para atender del problema hoy a veces de las empresas.



Avda. Manuel D. Rodríguez  
y Larriera  
Tel. 4342 1390



Sucursal: Herrera y Artigas  
Frente a  
Plaza 4 de Octubre

# Convenios

 <p>Descuentos en los tickets de los medicamentos; sin pago de órdenes para médicos.</p>	 <p>Descuento del 20% en seguros de automóviles.</p>	 <p>Descuentos del 4% en cualquier excursión individual o grupal, o en la contratación de hoteles, servicios en el exterior, y pasajes aéreos bonificados.</p>
 <p>Descuento del 15% sobre el precio fijado en la tarifa Ventas Crédito vigente, en cartas simples, cartas certificadas y paquetes a nivel nacional.</p>	 <p>Descuento del 25% en cursos que dicte Fundasol. Descuento del 10% en los servicios de Formación en la Empresa. Tasas de interés preferencial en microcréditos.</p>	 <p>Descuento del 50% para mayores y un 55% a menores de 14 años sobre el costo particular.</p>
 <p>Financiamiento para ventas, de entre \$3.000 a \$37.000 hasta en 18 cuotas, con las siguientes ventajas: 1) no tiene arancel para el comercio, 2) el pago se hace entre las 48 a 72 hs desde que se envían los documentos, a través del BROU.</p>	 <p>Descuentos del 15% del precio de lista en su producto Compañía Calificada, 15% del precio de lista en el producto Grupo Familiar.</p>	 <p>Tarifa rebajada con derecho a 8 hs de servicio. En cualquier otra cobertura se otorga un descuento del 20% en la cuota estándar.</p>
 <p>Para hijos de asociados: descuento del 25% en carreras Universitarias, Postgrados y Maestrías, y el 30% en Carreras Técnicas.</p>	 <p>Para empresas socias y funcionarios directos: descuento del 10% en servicio fúnebres y de cremación.</p>	 <p>Clases de manejo. Descuento del 30% en la primera clase. Beneficio para empresarios socios, sus familiares directos, y funcionarios directos.</p>
 <p>Descuentos en las tarifas del Parque de Vacaciones.</p>	 <p>6 meses de 100% de descuento en el arrendamiento del POS. Subsidio del pos en un 70% en principio hasta julio del 2023.</p>	 <p>Descuento del 30% y 2x1 en lentes recetados. 15% de descuento en lentes de sol. 15% de descuento en lentes de contacto y productos de mantenimiento.</p>
 <p>Rebaja de 2 puntos en las tasas de interés anual aplicadas para las operaciones en moneda nacional. Participación de charlas de mercado organizadas de común acuerdo entre el CCSJ y Cambilex. Los socios contarán con usuario de ID digital, sin costo alguno para el usuario.</p>		

# Estadísticas Económicas

## 1. TIPO DE CAMBIO

AGOSTO 23		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$37,85	-0,16%	-3,17%	-6,45%	Diciembre 2023	\$39.80
Cierre del mes	\$37,59				Diciembre 2024	\$42.00

Fuente: BCU

## 2. INFLACIÓN

JULIO	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	102,85	-0,36	3.40	4.79	Diciembre 2023	5.40 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	105,11	-0.97	5.11	8.17	Diciembre 2024	6.50 %
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	105,23	0.39	4.89	6.17		
Prendas de Vestir y Calzado	97,20	-1,68	-2.87	-0.91		
Vivienda	104,42	0.02	8.21	5.35		
Muebles, Artículos para el Hogar	100,78	-0.08	1.11	3.20		
Productos Farmacéuticos	105,77	0.73	4.13	8.27		
Transporte	95,30	-0.75	-2.63	-5.74		
Comunicaciones	102,24	0.52	2.68	2.31		
Educación	107,14	0.05	6.76	9.21		
Restaurantes y Hoteles	106,54	0.71	4.81	8.78		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	104,45	0.53	3.64	5.95		

Fuente: INE, BCU

## 3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Julio 2023
Unidad Reajutable Agosto 2023	1597.62	1.0598
Unidad Reajutable de Alquileres Julio 2023	1597.20	

Fuente: INE

# Estadísticas Económicas

## 4. VENTAS POR RUBRO - SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

VARIACIÓN REAL DE VENTAS POR RUBRO (EN %)	2° trimestre 2022	3° trimestre 2022	4° trimestre 2022	1° trimestre 2023
Ferreterías, Barracas, Pinturerías	-6,9	-5,2	-6,5	-4,5
Cuidado Personal	-10,9	-7,3	-5,7	-5,5
Electrodomésticos	-7,2	5,9	-6,7	-6,9
Indumentaria	11,5	0,2	-1,3	12,3
Informática	-3,4	8,2	12,9	-2,0
Juguetes	-10,7	3,6	-4,2	19,5
Minimercados	-6,6	-5,9	-7,3	6,2
Muebles y accesorios para el hogar	-3,6	-2,2	-3,1	-3,9
Ópticas	5,8	-9,6	-2,4	-8,7
Papelería y oficina	0,1	-1,5	-10,4	-6,3
Supermercados	-5,3	2,7	2,5	3,2
Vehículos, Repuestos automotores.	-9,5	-6,7	-3,2	-3,5
Agencias de Viaje	0,2	28,9	-0,3	19,5
Hoteles	-9,8	-5,6	-0,3	-2,3
Restaurantes y confiterías	-5,6	-0,4	0,4	-5,5

Fuente: Cámara de Comercio



DISTRIBUIDORA  
**ECHEDO**

FonoPedido: 4342 6441  
Tel. adm.: 4343 1384  
E-mail: echedo@adinet.com.uy  
Ansina y Artigas - San José

# Vencimientos

## 1. VENCIMIENTOS DGI 2023

Mes de pago	CEDE	NO CEDE	Pequeña empresa (IVA mínimo)
Enero	23	25	20
Febrero	23	24	22
Marzo	22	27	20
Abril	24	25	20
Mayo	23	25	23
Junio	22	26	20
Julio	24	25	20
Agosto	22	28	21
Setiembre	22	25	20
Octubre	23	25	20
Noviembre	22	27	20
Diciembre	22	26	20

## 2. VENCIMIENTOS BPS 2023

### EMPRESAS CON EMPLEADOS

Mes de pago	Dígitos 0-1-2-3-4	Dígitos 5-6-7-8-9
Enero	17	18
Febrero	15	16
Marzo	15	16
Abril	21	24
Mayo	16	17
Junio	15	16
Julio	17	19
Agosto	15	16
Setiembre	15	18
Octubre	17	18
Noviembre	16	17
Diciembre	15	18

### EMPRESAS SIN EMPLEADOS

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	23
Febrero	23
Marzo	21
Abril	26
Mayo	23
Junio	22
Julio	24
Agosto	21
Setiembre	21
Octubre	23
Noviembre	22
Diciembre	21

### FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	24
Marzo	27
Abril	25
Mayo	25
Junio	26
Julio	25
Agosto	28
Setiembre	25
Octubre	25
Noviembre	27
Diciembre	26

**CAMBIO** **SAN JOSE**  
25 DE MAYO 560

Tels.: 4342 5159 - 4342 7389

Red Nacional de Cobranza

**redpagos**

**CAMBIO** **SAN JOSE**  
HERRERA 201

Tel.: 4342 9377

Red Nacional de Cobranza

**redpagos**

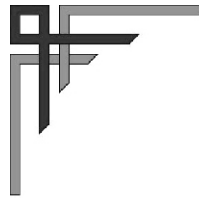
LEON JUDE 991

Tel.: 4348 3115

CIUDAD RODRIGUEZ



# Noticias de interés general



OBSERVATORIO  
ECONÓMICO  
DE SAN JOSÉ  
**SEXTA EDICIÓN**

## Muchas gracias!!!

Agradecemos a todas las empresas que participaron  
Nos vemos en la próxima edición!!!



Centro Comercial  
e Industrial  
de San José



Intendencia  
de San José



El pasado domingo finalizó la encuesta para la Sexta Edición del Observatorio Económico de San José.

Les queremos agradecer a todas las empresas que participaron y se tomaron unos minutos para responder las preguntas.

Sus respuestas son de gran valor para elaborar el Informe y poder brindar datos fiables sobre la situación económica del departamento!

Los esperamos nuevamente en la edición del año próximo!!

Saludos

Asociación Rural de San José  
Centro Comercial e Industrial de Libertad.  
Centro Comercial e Industrial de San José.  
Sociedad de Productores de Leche de Rodríguez.  
Intendencia Departamental de San José

# Noticias de interés general



## Nuevo Sistema Previsional Común

*“La persona mayor tiene derecho al trabajo digno y decente y a la igualdad de oportunidades y de trato respecto de los otros trabajadores, sea cual fuere su edad. Declárase de interés general habilitar opciones para que las personas mayores puedan mantener actividad económica a tiempo completo o parcial, en carácter de dependiente o de no dependiente, sin perjuicio del goce de prestaciones jubilatorias”*

Art. 194 Ley N° 20.130

Desde el pasado 1ro de agosto está en marcha el Nuevo Sistema Previsional Común, que asegura la sostenibilidad y la equidad de nuestra seguridad social.

### ¿Quiénes están comprendidos en el régimen jubilatorio por el Nuevo Sistema Previsional Común?

Todas las personas que a partir del 1º de diciembre de 2023 tengan su primera actividad laboral o quienes, aportando a otros organismos previsionales, ingresen a actividades que deban registrarse en el BPS.

Quiénes configuren causal jubilatoria a partir del 1.º de enero de 2033.

### Compatibilidad entre trabajo y jubilación

#### • **Trabajadores dependientes**

Se crea la Jubilación parcial flexible que permite a los trabajadores activos acceder a una jubilación y continuar en actividad, con una reducción de la jornada laboral y de la remuneración. Esta jubilación se pagará en el mismo porcentaje en que se reduzca el sueldo.

El trabajador deberá configurar causal jubilatoria (\*) y acordar con su empleador el porcentaje de reducción horaria y de remuneración, con un mínimo de un tercio en cada caso.

(\*) Normal, común, edad avanzada o anticipada por desempeño en puestos de trabajo particularmente exigentes.

#### • **Trabajadores no dependientes**

Las personas con 65 años o más, con afiliación en Industria y Comercio o Rural, en actividad como no dependiente durante al menos los últimos 3 años, podrán:

- Mantener su actividad como no dependientes y dejar de pagar sus aportes jubilatorios, si cuentan con al menos 30 años de servicios reconocidos. El período sin aportación no será computable para la jubilación.
- Jubilarse y mantener su actividad como no dependientes, si ocupan personal. Los aportes jubilatorios se destinarán a la cuenta de ahorro voluntario y complementario.

#### • **Jubilados**

A partir del 1º de agosto de 2023, los jubilados podrán reingresar a la actividad como trabajadores dependientes en la misma afiliación y mantener el cobro de la pasividad, cumpliendo con determinadas condiciones. Esto no aplica a jubilaciones por incapacidad total, actividad bonificada no docente o que incluyan servicios de afiliación civil.

# Aniversario de empresas

## FELICITAMOS A LOS SIGUIENTES SOCIOS DEL CENTRO COMERCIAL DE SAN JOSÉ POR SU ANIVERSARIO:

### SETIEMBRE

- AGROMAQ SRL.
- ALARMA HOGAR S.A
- ANDA
- ASUR SA
- CASA ELIO OCAMPOS S.C
- CASA GUTIERREZ SRL
- DARWIN CANAVERIS
- DAVERI Y PERERA
- DISTRIBUIDORA 33
- EDISON FERNANDEZ - HYUNDAI
- FERREFERIA DURAN
- FRATELLI
- GALARETTO MALVIS
- GUSTAVO CORNELIUS
- INFOTEL
- MARBIS PEREZ
- MARIEL ELIZABET DOMINGUEZ

### SETIEMBRE

- MARTIN ALVAREZ
- MI CREDITO
- MUEBLERIA DE ARMAS
- NESTOR GARRACINI
- OSCAR DÍAZ
- PARKING SAN JOSE SRL
- PELUQUERIA NIVIA LANZ
- RODRIGUEZ Y ACOSTA
- SANDRA VARELA
- SCARENZIO MARIO
- SERENIDAD
- SHERWIN WILLIAMS
- SUPER ITALIA
- T.V CABLE SAN JOSE SRL
- TRANQUERAS
- VALENTINA GONZALEZ
- ZAPATERIA MAGOO

# La Colonial

**Panadería - Confitería - Fábrica de pastas**

**Colón 716 - Tel.: 4342 9106**





# Abitab San José

2 LOCALES - UN MISMO SERVICIO

CAMBIO  
CAMBIEXA EMPRESA DE SERVICIOS FINANCIEROS



**NOS MUDAMOS A  
UN NUEVO LOCAL!**

18 DE JULIO ESQUINA  
TREINTA Y TRES



Ahora en este local  
contamos con un  
NUEVO SERVICIO:



**SOLICITUD DE  
DESCUENTO  
DE DOCUMENTOS**

Tasas accesibles y procesos  
fáciles que garantizan  
acompañar los tiempos  
que necesites.

Todo con el respaldo de CAMBIELEX.

**cambilex**

Una empresa Abitab

**PAGUE AQUÍ**  
- CUOTA MUTUAL  
- ÓRDENES Y TICKETS  
- MEDICAMENTOS



✓ 18 DE JULIO Y TREINTA Y TRES  
TEL: 4344 1833 - 4342 8413

✓ HERRERA Y TREINTA Y TRES  
TEL: 4342 3117 - 4343 1873