



# SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

## 8 DE OCTUBRE DIA DEL HIJO

NOTA DEL MES  
BESIO REPUESTOS

LEY DE EMPLEO  
N° 19.973



**MARCRE**  
El Crédito de San José

[www.marcre.com.uy](http://www.marcre.com.uy)

4342 6020

098 728 606

NÚMERO 198 • OCTUBRE 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

## DIA DEL HIJO

La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay (CCSU) ya definió cuándo se celebrará el Día del Hijo este 2023: este año el festejo tendrá lugar el 8 de octubre, segundo domingo de ese mes.

Al igual que años anteriores, el Centro Comercial de San José apoya a sus empresas socias en el desarrollo de **campañas promocionales que apuntan a mejorar las ventas en días comerciales.**

Por este motivo estaremos obsequiando material digital para mejorar la publicidad y así poder **potenciar las compras locales** durante esta fecha.

¿Por qué celebrar el Día Internacional del Hijo?

Es una jornada especial que valora el tiempo de calidad y el amor hacia los hijos, fomentando el vínculo y el acercamiento entre padres e hijos, especialmente cuando estos se hacen mayores.



### TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

**JARDINERÍA**

**MOTOSIERRAS**

**DESMALZADORAS**

**HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS**

**TORNILLERÍA**

ASESORAMIENTO  
TÉCNICO



**FERRETERÍA**  
*Durán*

ARTIGAS Y BENGUA

4342 2106

*Más de 90 años  
a su servicio*



# Noticias de interés general

## Deberes y derechos del Contribuyente ante una inspección fiscal

### ¿Cuáles son las etapas claves de una inspección?

#### Inicio (Acta de inicio).

Solicitudes de información, documentación e interrogatorios (Actas circunstanciadas).

Observaciones del fisco y eventuales contestaciones fundadas del contribuyente (muchas veces de manera informal).

Acta final de inspección y vista al contribuyente.

Acto de determinación.

#### Algunas reglas básicas del procedimiento

El procedimiento de inspección es escrito.

El contribuyente tiene derecho a ser informado y estar asesorado durante toda la inspección.

El contribuyente tiene derecho a producir prueba y a controlar la producida por la Administración.

El contribuyente tiene derecho a ser tratado con respeto, lealtad, buena fe y sufrir la mínima intervención.

En el procedimiento rige el informalismo a favor del administrado.

#### Acta de Inicio de Inspección (Resolución DGI N° 1561/2009)

Toda actuación inspectiva en el domicilio del contribuyente debe iniciarse con la identificación de los funcionarios y el labrado de la misma. Debe entregarse copia al inspeccionado.

¿Qué puedo hacer si no se extiende acta de inicio?

¿Qué es recomendable que conste en el acta?

#### Actas detalladas de todas las actuaciones administrativas (art. 45 Código Tributario)

Todas las diligencias y comprobaciones deben detallarse en actas y debe dejarse copia al contribuyente.

En caso de interrogatorios, deben ser suscritas por los funcionarios y por todos los que prestaron declaración a los inspectores (empleados, proveedores, etc.)

¿Puede el contribuyente dejar constancia en el acta?

¿Puede expresar por qué se opone a un pedido de información o al retiro de documentación?

¿Puede hacer descargos sobre la forma de actuar de los inspectores en su empresa, o sobre la forma de recabar la prueba?

¿Está obligado el contribuyente a firmar el acta?

Es muy importante que el contribuyente lea el acta labrada por el funcionario (si lo desea junto con su asesor) y determine qué actitud adoptar:

Firmar el acta sin dejar ninguna constancia.

Firmar el acta dejando constancias.

No firmar el acta.

#### Derecho a ser informado y a estar asesorado durante toda la inspección

(Art. 2 literal i) y arts. 6, 17, 77, 78, 79, 82 y 102 del Decreto N° 500/991)

El contribuyente tiene derecho a ser informado de que está siendo inspeccionado, quienes son los inspectores y qué vienen a inspeccionar.

El contribuyente tiene derecho a estar asistido por su asesor en todas las diligencias y comprobaciones que realicen los inspectores.

Podrá negarse a acceder a aquellas actuaciones que no puedan ser controladas junto con su asesor.

#### Respeto mutuo, lealtad, buena fe, mínima intervención.

(literal K) del art. 2 y arts. 6 y 8 del Decreto N° 500/991)

Al contribuyente le rige el principio de inocencia, no puede tratárselo como incumplidor o evasor en base a presunciones. Son verídicas sus DJ hasta que se demuestre lo contrario.

El contribuyente debe ser tratado con respeto, como un buen contribuyente, no afectando su imagen ante sus dependientes, clientes o proveedores.

# Noticias de interés general

La lealtad y buena fe para que el contribuyente supone un actuar transparente, sin estratagemas destinadas a perjudicarlo.

La mínima intervención, implica evitar obstaculizar la actividad del contribuyente con exigencias desproporcionadas o impertinentes.

Es impertinente la solicitud de información que no tiene ninguna relevancia para la liquidación de los tributos inspeccionados.

Es desproporcionado exigir una organización y presentación de la información que implique un esfuerzo despedido para el contribuyente.

## **Informalismo a favor del administrado**

(art. 2 literal f) del Decreto N° 500/991)

Al contribuyente no pueden exigírsele formalidades que no surjan de la ley y la reglamentación y que no sean esenciales.

Viola esta regla la imposición de plazos exiguidos fijados por los inspectores para cumplir con entregas de documentos o de información.

También la exigencia de que la documentación esté organizada ordenada de la forma que quieren las inspectores.

Y lo mismo sucede con la exigencia de brindar respuestas “rápidas” en el momento que exijan los inspectores.

## **¿Qué pueden exigir las inspectores respecto a dichos documentos?**

Obligación de “exhibir”. No hay obligación de entregar.

Los inspectores pueden “intervenir” los documentos (tomar medidas para conservar su integridad y evitar su alteración).

Pueden llegar a “incautarse” los documentos, pero: i) sólo en “casos graves”, ii) por hasta 30 días hábiles (plazo sólo prorrogable por un juez).

Cualquiera de estas acciones debe quedar detallada en el acta y entregarse copia de la misma al contribuyente.

## **¿Qué documentos no hay obligación de exhibir a los inspectores?**

Documentos no comerciales: i) informe de los asesores profesionales, ii) comunicaciones con el asesor, iii) documento internos de la empresa (boletas de

producción, inventarios internos de mercadería, documentos de organización del trabajo o directivas al personal, etc.) iv) planes de negocios.

Documentos personales: i) correos personales, ii) papeles privados, iii) agenda personal.

## **¿Qué sucede con las computadoras que almacena documentos de la empresa)**

Como regla el contribuyente solo debe “exhibir” los documentos, la “incautación” sólo procede en casos “graves”.

Si los inspectores quieren una copia de los archivos informáticos, deberían:

Imprimir el archivo delante del contribuyente, dejándole una copia firmada por los inspectores.

Retirar el archivo en un dispositivo y depositar el mismo en un sobre lacrado citando al contribuyente a las oficinas

fiscales para abrir el archivo delante de él.

Copiar los archivos en CDs no regrabables (el contribuyente tendría que tener certeza de que no es regrabable, por

lo que podría aportarlo él).

Retirar el archivo en un dispositivo depositándolo en manos de un escribano, protegiéndolo con contraseñas que

sólo conozca el contribuyente y citándolo a la oficina para su apertura.

Siempre dejando constancia en el acta de todo lo actuado, con copia al interesado quien podrá dejar las constancias que estime conveniente.

## **Con respecto a la información del contribuyente**

Los inspectores pueden acceder a la información relevante para el tributo que se está inspeccionando.

No pueden acceder a secretos comerciales, fórmulas, listados de potenciales clientes, informes de asesores de

mercadeo, etc.

Pueden pedir a un tercero (por ejemplo un proveedor o cliente) información sobre el contribuyente inspeccionado (literal E) artículo 68 del Código Tributario).

# Noticias de interés general

## Caja de Profesionales Universitarios - Proyecto de Ley modificativo

El Poder Ejecutivo envió un Proyecto de Ley por el cual se modifica la Ley Orgánica de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios, con el objetivo de asegurar la sostenibilidad financiera de la Caja en un horizonte temporal de mediano y largo plazo y solucionar la convergencia de dicho régimen previsional al Sistema Previsional Común.

En el siguiente informe desarrollamos los aspectos más relevantes del referido Proyecto de Ley:

### Convergencia de regímenes

El Proyecto de Ley propone adelantar en el ámbito de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios el régimen de convergencia general previsto en la Ley N° 20.130 de 02/05/2023 de Reforma de la Seguridad Social, de acuerdo al siguiente detalle:

a) El Régimen Jubilatorio Anterior comprenderá a las personas nacidas hasta el 31 de diciembre de 1966 y que configuren causal jubilatoria antes del 1º de enero de 2030.

b) La convergencia de regímenes se aplicará a todas las personas no comprendidas plenamente en el Régimen Jubilatorio Anterior ni en el Sistema Previsional Común, y se regirán por un régimen que combinará ambos estatutos de acuerdo con la regla de proporcionalidad del artículo 17 de la Ley N° 20.130, iniciándose en el año 2027 y culminando en el año 2037.

c) Las disposiciones del Sistema Previsional Común se aplicarán plenamente a todas las personas que ingresen por primera vez en actividades comprendidas en el ámbito de afiliación de la Caja a partir del 1º de diciembre de 2023, cualquiera sea su edad, y en general, a quienes configuren causal jubilatoria a partir del 1º de enero de 2037.

Las personas no incluidas en el régimen anterior

configurarán causal jubilatoria normal con 30 o más años de servicios computados, y cuando alcancen la edad que se indica a continuación, según el año de nacimiento:

Año de nacimiento	Edad mínima requerida para configuración de causal
1967	61 años
1968	62 años
1969 y 1970	63 años
1971 y 1972	64 años
1973 y post.	65 años

### Aumento de la tasa de aportación

La tasa de aportación de los afiliados activos se propone aumentar al 19% del sueldo ficto de la categoría que corresponda, más los gravámenes porcentuales que por disposición legal sean de aplicación.

\* Nota: Actualmente la tasa de aportación vigente es del 16,5% del sueldo ficto de la categoría correspondiente.

Si el resultado operativo de la Caja fuere negativo en el ejercicio anterior y/o se proyectare negativo para el siguiente o alguno de los siguientes tres ejercicios, el Directorio, por mayoría simple, queda facultado para aprobar un aumento de la tasa de aporte entre un mínimo de un 0,5% y un máximo de un 1% anual, hasta alcanzar un máximo de 22,5%, considerando la descapitalización observada, así como la recomposición total o parcial de las correspondientes reservas.

Resuelto cada aumento de tasa de aportación, los afiliados dispondrán de un plazo de noventa días desde la vigencia de dicho aumento para realizar la

# Noticias de interés general



## Caja de Profesionales Universitarios

opción de volver a aportar en base a un sueldo ficto menor, de acuerdo a lo establecido en el artículo 56 de la Ley 17.738.

Se autoriza al Poder Ejecutivo a asistir a la Caja a partir del año 2025, con transferencias por una única vez en cada año en que se produzcan ajustes en su tasa de aportación sobre fictos. El monto de cada transferencia no podrá superar el equivalente al incremento en la recaudación anual que produzca cada una de las subas en la tasa de aportes sobre fictos.

### **Nueva carrera de categorías obligatoria**

Los profesionales que queden habilitados para el ejercicio de su profesión a partir del 1º de diciembre de 2023, aplicarán una nueva carrera de categorías obligatoria que constará de quince categorías de sueldo ficto.

### Categorías Sueldo ficto (\$)

1ª	30.050
2ª	34.558
3ª	43.197
4ª	51.836
5ª	62.204
6ª	71.534
7ª	78.687
8ª	90.491
9ª	99.540
10ª	106.507
11ª	112.898
12ª	118.543
13ª	123.284
14ª	128.216

\* Las referencias monetarias mencionadas en el presente artículo son a valores de 1º enero de 2023.

La permanencia en cada categoría será de dos años, y al vencimiento de ese término los afiliados pasarán automáticamente a la siguiente.

A partir de la quinta categoría inclusive, y dentro de los noventa días anteriores y los sesenta días posteriores al vencimiento de cada bienio, los afiliados a los que se les aplique la escala de quince categorías podrán desistir del pasaje de categoría e incluso volver a aportar en base al sueldo ficto de hasta la quinta categoría, sin derecho a reclamar devolución de aportes.



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

# Noticias de interés general

## PRÓXIMAS CAPACITACIONES

### Recursos humanos y liderazgo

Consultoría dirigida a empresas de cualquier sector con al menos 2 empleados.

Temario:

- Gestión de recursos humanos.
- Habilidades requeridas para la dirección.
- Motivación laboral.
- Evaluación de desempeño.
- Entre otros.

 **Octubre**

 **091 37 67 03**

 **Cupos Limitados**

 **sanjose@centros.uy**




### Empresas familiares

Consultoría dirigida a empresas familiares de cualquier sector.

Temario:

- Evaluación de los distintos roles en la empresa familiar, los niveles de participación y la capacidad de decisión.
- Grado de interés de los involucrados.
- Comunicación interna empresarial y familiar.
- Entre otros.

 **Octubre**

 **091 37 67 03**

 **Cupos Limitados**

 **sanjose@centros.uy**






# Nota a socios del mes

## Gustavo Besio: “mi padre fue una gran motoniveladora que nos hizo un camino por el lado del bien a mi hermano y a mi”

Por Diego Casco Dabosio

Primero en la vieja estación “Shell” de Sarandí y Herrera, y luego poniendo en marcha el comercio especializado en calle Asamblea, el apellido Besio es referencia a nivel local en lo que refiere a la venta de repuestos para automotores. Gustavo Besio, actual titular y segunda generación al frente de la firma, repasó lo que ha sido el desarrollo de la empresa a partir de la venta de la estación de servicio que manejaba junto a su padre.

### ¿Cuándo comienza a funcionar Besio Repuestos?

- Bueno, nosotros estábamos en la estación de servicio que está en Sarandí y Herrera, en el 2000 fallece mi padre y después bueno, un poco me chocó la falta de él, que era un socio y amigo tremendo, y ahí había que hacer una reforma también muy importante de la estación, porque era de otra época. Estaban las instalaciones activas incluso se había hecho alguna reforma, le habían puesto techo y todo lo demás, pero en realidad estaba con un atraso bárbaro el edificio. Y allí mismo vendíamos repuestos también.

### ¿En qué momento se da el pasaje a la casa de repuestos exclusivamente?

- Bueno al fallecer mi padre la estación se puso un poco pesada porque en realidad mi padre era un gran compañero, había que hacer esa gran reforma y



**BESIO REPUESTOS - Gustavo Besio**

veníamos saliendo de la crisis y todo lo demás y bueno, justo apareció una persona interesada en la estación de servicio que no es fácil en el interior y un poco con un poco de miedo me decidí a vender. Ahí vinieron los viajeros que me conocían desde hace años, nosotros vendíamos algunas cosas allá, no tanto

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

*Soluciones en empaques*

**HERRERA 558** entre 25 de mayo y Sarandí

📞 4342 6244

📞 098 391 205



**POLI PLAST**

# Nota a socios del mes

como acá pero vendíamos algunos repuestos y los viajeros me empezaron a dar manija la verdad, a decirme con la clientela que vos tenés, que todo el mundo te conoce.

## Para que te mantengas en el rubro.

- Para que te mantengas en el rubro con la casa de repuestos. Yo en ese entonces me buscaba algo más tranquilo porque la estación de servicio tiene el problema que es como el tambo, son los 365 días al año y las 24 horas. Y como lo hacíamos nosotros, que era estando en la estación y como me decía un gerente, yo te consulto a vos porque vos estás en la fosa, en el escritorio, en la pista. A veces me consultaba cosas de lo que sea, y me decía, loco yo veo que vos estás en toda la estación, entonces me gusta consultarte porque sé que vos sabés, de la estación y de todo el rubro.

## Pero eso lleva su sacrificio

- Eso lleva un desgaste, no había domingo, no había primero de mayo, no había primero de año, siempre hay que estar así, entonces eso es desgasta, y más con la reforma que había que hacer, por eso ahí busqué algo tranquilo, que tuviera horario y que los fines de semana por lo menos se pudiera descansar. No sabés el alivio que sentí los primeros sábados, sentí un alivio grande, los primeros sábados a las 12, o a las 13, cuando llegaba el momento de bajar la palanca de la luz me daba un alivio tremendo, lo supe disfrutar. Estar el domingo tranquilo y



nadie me llamaba que haya pasado algo ni nada. Y bueno surgió la idea esta, le hice caso a esos amigos que me apoyaban con este emprendimiento y si la verdad que tenían razón, la gente nos siguió, los mismos viajeros de allá. Incluso los mismos colaboradores míos, me mandaban la gente desde la estación porque decían, no pregúntale a Gustavo, sabés que Gustavo está en tal

lado, una excelente relación con los colaboradores que tuvimos siempre, ellos mismos mandaban a la gente y bueno ahí arrancamos y vamos.

**- Es un rubro donde la confianza es muy importante.**

- Claro, en todo sentido. Voy un poco para atrás, mi viejo siempre nos enseñó a mi hermano y a mi, y él

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  
FRANCISCO ESPINOLA Y POMPILIO GARCIA - PARQUE RODO - SAN JOSÉ

# Nota a socios del mes

fue una gran motoniveladora que nos hizo un camino, por el lado del bien, el lado del buen vecino, el lado de la responsabilidad y bueno tratamos de seguirlo, tratamos de cuidar el apellido. Y creo que la gente lo valora en parte, ahora está mi hijo conmigo y también sigue la misma política. Creo que en el fondo es el camino, que es un poco más lento pero es el más seguro.

## ¿Esa ha sido de cierta forma la receta para mantenerse tantos años?

- Yo lo intento por lo menos, a veces no te saldrá pero lo intento, te lleva nervios, responsabilidad, pero es el camino más seguro.

## - ¿El trabajo diario y los artículos que se comercializan ha cambiado mucho de lo que se hacía en aquel momento a lo que hay ahora?

- Sí, es un rubro difícil porque es como echar agua en un canasto, tratas de tener, tratas de tener y nunca tenés nada, porque acá en Uruguay se extiende mucho la vida útil de los autos, entonces hay autos de edad, más los nuevos, entonces es un rubro que es variadísimo, y tiene una cantidad de repuestos impresionantes, de artículos impresionantes. Y cada marca tiene su modelo, es muy complicado, pero bueno, nos dedicamos a esto y hay que poner el hombro.

## ¿Y cómo hacen para determinar qué es lo que se compra?

- Tratamos de que el cliente encuentre lo que está precisando, pero es imposible. Aparte vienen 5 clientes y los 5 vienen a buscar una cosa diferente, un auto distinto y una pieza distinta de cada auto, entonces es imposible lamentablemente, lo que nos ayuda, pero que tiene un costo muy grande, es el contacto permanente con los importadores, se hace muchos kilómetros, se viaja, se va 2 veces por día, lleva su seguimiento también.

## ¿Cómo es el relacionamiento con los importadores?

- Nosotros ya hay importadores que hace 40 años me conocen y ya somos casi amigos y bueno, y de tratar también, ellos te valoran la responsabilidad, un montón de cosas te van valorando en el tiempo y eso apoya mucho.

## - Hoy muchos de los autos se arreglan cambiando partes, tal vez antes se restauraba más, ¿cómo han vivido ustedes esa transición?

- Si, porque es más barato, primero que nada los materiales son más fáciles de destruir y son más recambiables y la mano de obra es más cara, entonces, lo chino, sea como sea, pasa hasta en la ropa, si bien no tendrá la fortaleza, pero bueno, se deja comprar y se repone, se repone más fácil que

# FACTURASOK

## Facturación Electrónica

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

# \$ 490

## Límite y Profesionales

434 41648

www.facturasok.com



# Nota a socios del mes

antes que era todo más caro y hay que invertir mucho en mano de obra, que la mano de obra lamentablemente es cara.

## ¿Cómo vienen haciendo esta transición de generación en generación en la empresa?

- Lo mío fue un poco contra la voluntad de mi padre, porque mi padre quería que yo estudiara, él decía que por supuesto que por ese lado era mucho mejor, más fácil todo y se iba a progresar más rápido que trabajando, pero bueno, yo me encapriché y esa fue la única parte que no pudo conmigo. Aparte él me valoraba porque éramos grandes compañeros, grandes amigos, pero por otro lado él quería también que yo buscara otro futuro. Y con mi hijo Gonzalo me pasó algo parecido, estaba estudiando en Montevideo, después un poco se cansó, yo lo distraje un poco también porque cuando empecé, él me empezó a apoyar, me apoyaba en Montevideo y lo distraje y bueno, cuando quise acordar, estaba involucrado conmigo y bueno, se quedó y está hoy en día, la verdad, lleva las cosas mejor que yo. Si bien es demasiado sacrificado lo que hace, pero lleva las cosas mejor que yo.

## -Se puede decir que la firma está en buenas manos

- Esperemos que sí, nunca se sabe. Porque lamentablemente a veces está expuesto a un montón

de factores, pero bueno, hoy por hoy sí, él está poniendo todas las ganas.

## Son una firma que tiene vínculo con el Centro Comercial desde hace muchísimo tiempo también y además participando activamente

- Mi padre apoyó a la directiva, estuvo en distintos puestos y llegó a ser presidente del Centro Comercial en su momento. Estaba muy orgulloso de eso y bueno, también a veces no es fácil, la directiva del centro comercial tiene sus contras, porque a veces tenía que chocar con gente que son vecinos y de repente no tienen nada malo, pero por ahí estaban trabajando en una forma media clandestina y a veces lo miraban medio de costado porque era presidente del Centro Comercial, pero bueno, son las leyes del juego, lamentablemente.

Tiempo después también yo estuve apoyando a algunas directivas, no recuerdo en qué cargo, pero estuve apoyando a algunas directivas también y después un poco me deslindé. La obra del Centro Comercial que es muy buena y apoya mucho al comerciante.



Asamblea 742  
San Jose de Mayo



43431577



Horario: L-V: 8-19 S: 8-13



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



PANADERÍA  
**DON FRANCISCO**



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

SETIEMBRE 23		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$38,14	0,78%	-2,42%	-6,84%	Diciembre 2023	\$39.40
Cierre del mes	\$38,57				Diciembre 2024	\$41.40

Fuente: BCU

## 2. INFLACIÓN

AGOSTO	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	103,03	0,18	3.58	4.11	Diciembre 2023	5.00 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	103,98	-1.07	3.99	6.17	Diciembre 2024	6.50 %
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	105,51	0.26	5.17	6.17		
Prendas de Vestir y Calzado	94,40	-2,89	-5.68	-3.95		
Vivienda	105,24	0.79	9.06	5.73		
Muebles, Artículos para el Hogar	100,87	0.08	1.19	1.03		
Productos Farmacéuticos	106,41	0.61	4.76	7.70		
Transporte	96,05	0.78	-1.87	-5.15		
Comunicaciones	102,20	-0.04	2.63	2.33		
Educación	108,75	1.50	8.36	8.94		
Restaurantes y Hoteles	106,61	0.07	4.89	8.26		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	105,08	0.60	4.26	5.95		

Fuente: INE, BCU

## 3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Agosto 2023
Unidad Reajutable Setiembre 2023	1620.91	1.0479
Unidad Reajutable de Alquileres Agosto 2023	1597.62	

Fuente: INE

# Estadísticas Económicas

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

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

NUEVA  
**Nix**  
CERO  
POR QUÉ  
PENSAS QUE NOS  
DEMORAMOS.

DISTRIBUIDORA  
**Echedo**  
*Nuestra trayectoria nos identifica*

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

# 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

## Ley de Empleo N° 19.973

*La Comisión Departamental Honoraria de Discapacidad convoca a los integrantes del Centro Comercial e Industrial del Departamento, a la presentación de la Ley de Empleo N°19.973 que otorga beneficios a las Empresas que contraten jóvenes, mayores de 45 años y Personas en Situación de Discapacidad.*

La presentación estará a cargo de especialistas de la Unidad de Asesoramiento de la Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) y técnicos de la Secretaría Nacional de Cuidados y Discapacidad del Ministerio de Desarrollo Social (MIDES).

La propuesta está prevista para el Jueves 19 de Octubre, 10hs en el Espacio Cultural, sito en 18 de Julio y Treinta y tres.

La Ley de Promoción del Empleo busca fomentar la contratación de determinados grupos de personas otorgando subsidios a las empresas.

¿Cuáles son las características del subsidio?

Su duración será de un máximo de 12 meses, salvo excepciones.

El subsidio implica créditos con respecto a obligaciones del BPS, y el monto será en proporción a la carga horaria contratada.

Cada empresa puede contratar hasta el 20 % de su plantilla laboral por cada grupo social beneficiario.

¿Qué requisitos deben cumplir las empresas?

Para poder acceder al subsidio, las empresas no pueden ser deudoras del BPS, MTSS o la DGI.

Además, no deben haber despedido ni enviado al seguro de paro a trabajadores de la misma categoría laboral que los que se contratarán, en los 90 días previos, ni durante la duración del subsidio.

Tampoco podrán contratar a parientes cercanos.



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

## Encuentro Nacional de Centros Pymes en Trinidad



El 2do. Encuentro Nacional de Centros Pymes reunió a unas 130 personas en Trinidad (Flores), este jueves 28 y viernes 29 de setiembre. Participaron los equipos técnicos y Socios Estratégicos (representantes de asociaciones y centros comerciales) de los 20 Centros ubicados en 17 departamentos, que ya han alcanzado con sus servicios de desarrollo empresarial a más de 13 mil empresas de 268 localidades.

En la apertura, el intendente de Flores Fernando Echeverría dio la bienvenida y destacó el trabajo conjunto con la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y los Centros Pymes, “que genera dinamismo en las economías locales, lo que potencia la economía en todo el país”. Por su parte la presidenta de ANDE Carmen Sánchez señaló que “trabajar de forma colaborativa es el camino, junto a intendencias y el sector privado, que es quien representa a las mipymes en cada lugar. Esto es un hito en esta forma de trabajar, alcanzando una verdadera descentralización”. También estuvieron presentes

nuestros directores Federico Perdomo y Martín Ambrosi, junto al director de Desarrollo de la Intendencia de Flores Armando Castaingdebat y otras autoridades.

Luego, el equipo de ANDE realizó presentaciones de resultados, estrategias y desafíos a 2 años de comenzar con el programa Centros Pymes, a cargo de los gerentes de Desarrollo Territorial, Diego García da Rosa; de Desarrollo Empresarial, Sebastián Ruiz; y de Evaluación y Monitoreo, Gastón Carracelas, junto a otros integrantes de las áreas.

También se realizaron talleres de intercambio junto a los equipos técnicos que asesoran a empresas y emprendimientos, y junto a los socios estratégicos que son los responsables de llevar adelante el programa en territorio.

El objetivo de este encuentro fue recoger insumos sobre la implementación del programa a nivel territorial, identificar oportunidades de mejora, retos y desafíos para las mipymes de todo el país.

# Aniversario de empresas

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

### OCTUBRE

- ACODIKE SAN JOSE
- ALMACEN DON PABLO
- ALVAREZ SEGUROS
- ARTEC
- BESIO REPUESTOS
- CACILSA COOP. AHORRO Y CREDITO
- CARLOS BARRIOS
- CARNICERIA CABRERA
- FARMACIA 6030
- FARMACIA BELLINI
- GESTORIA GRILLI
- GIOVANI PEREYRA

### OCTUBRE

- GOMERIA RUTA 3
- LA PUERTA VERDE
- MARAGATA EVENTOS
- NIEVES ISABEL QUEVEDO
- POLI PLAST
- REFENUR SRL
- SANFER SA
- SERVIMED
- TA - TA S.A
- VERONICA PORLEY
- VIEIRAS SRL
- WANDAMEL SA

# 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

**AMSJ**  
ASOCIACION MEDICA

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

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