



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

CARMELO PERDOMO



NOTA DEL MES
SANFER

OBSERVATORIO ECONOMICO
Resultados 6ta edición



MARCRE

El Crédito de San José

www.marcre.com.uy

4342 6020

098 728 606

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
-  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

CARMELO PERDOMO

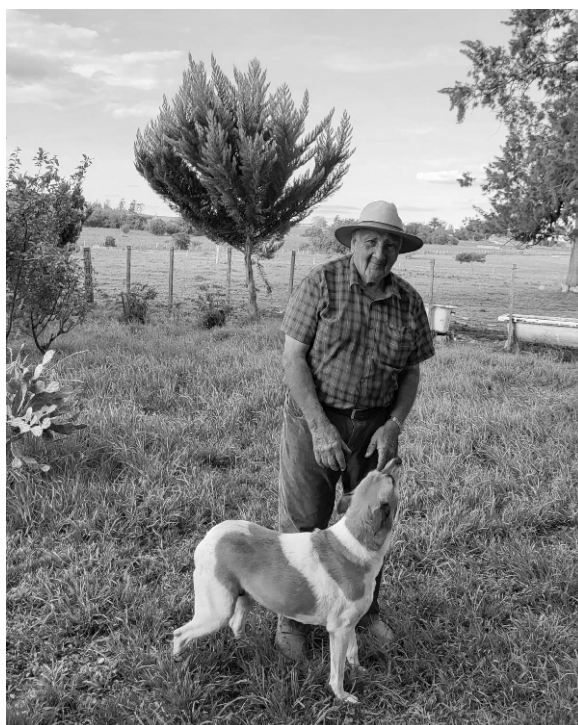
El pasado 8 de octubre tuvimos la triste noticia del fallecimiento de nuestro compañero Carmelo Perdomo, Directivo del Centro Comercial e Industrial de San José durante tantos años.

Se nos fue un gran compañero, una excelente persona que luchó muchos años por el bienestar comercial del departamento. Trabajó de manera inalcanzable hasta sus últimos días para acompañar a cada empresario socio de ésta comunidad y de la sociedad en su conjunto. Desde su lugar siempre estuvo presente, siendo de los directivos que más años estuvo trabajando para la Institución.

Es una enorme pérdida que la Institución sufre en éste momento, pero el departamento se quedará con el fruto de todo su esfuerzo durante tantos años, y quienes lo conocieron de manera más cercana se llevarán consigo su gran calidad de ser humano, una persona muy atenta para con los demás y sobre todo confiable.

Además muchos de ustedes lo recordarán también por sus anécdotas, las cuales algunas tenían una pizca de picardía.

Gracias por tantos años compartidos !! QEPD



TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

JARDINERÍA

MOTOSIERRAS

DESMALZADORAS

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

TORNILLERÍA

ASESORAMIENTO
TÉCNICO


vení al color

FERRETERÍA
Durán

ARTIGAS Y BENGUA

4342 2106

*Más de 90 años
a su servicio*



Noticias de interés general

San José: se enfrentó a nuevas amenazas para el desempeño de la actividad económica de los principales sectores del departamento

El 24 de octubre de 2023 se presentaron los resultados de la Sexta Edición del Observatorio Económico de San José en el Centro Comercial e Industrial de San José. Se trata de una herramienta que han llevado a cabo en conjunto las gremiales empresariales del departamento (Asociación Rural de San José, Centro Comercial de Libertad, Centro Comercial de San José y Sociedad de Productores de Leche de Rodríguez) y la Intendencia de San José. El Sexto informe tiene la particularidad de ser la primera edición anual, a diferencia de ediciones anteriores que fueron semestrales.

En esta edición se pretende ampliar la muestra de empresas encuestadas para poder incrementar la participación de la zona sureste del Departamento. También permanece el objetivo del Observatorio de poder realizar una comparación con los resultados que arrojaron las ediciones anteriores y en esta poder incorporar preguntas coyunturales. Se trata de un relevamiento de información que consta de dos módulos independientes y complementarios entre sí.

Recordemos que la quinta edición del año 2022 constató que los datos de actividad de los primeros meses fueron favorables en términos generales, mostrando crecimiento de la actividad económica, aunque también indicando cierta desaceleración. Si bien se mantuvo un escenario de recuperación, se detuvo levemente su velocidad de crecimiento. El escenario de 2023 es bien distinto marcado completamente la actividad económica por nuevos factores que azotaron a los sectores tales como la crisis hídrica, diferencia cambiaria con Argentina, atraso cambiario en Uruguay e instalación de grandes superficies.

A grandes rasgos se puede concluir que en términos de empleo, beneficiarios de seguro de desempleo se encuentran a niveles similares o aún mejores que los pre-

pandemia, pero por otra parte la tasa de desempleo presenta un deterioro ubicándose por encima de la tasa nacional. Al observar las exportaciones cerradas del año 2022 constatamos que los productos lácteos siguen siendo el principal rubro de exportación del Departamento y por otro lado se visualiza que Brasil pasó a ser el principal destino de exportación.

Analizando las respuestas de la encuesta se vuelve a repetir un comportamiento que se visualiza año a año, el rubro Lechería sigue ganando participación dentro del Informe del observatorio económico, aumentando sus respuestas a medida que pasan las ediciones.

Cuando analizamos estrictamente los ingresos de las 370 empresas encuestadas en el informe, comparando el año 2022 respecto al 2021, el 66% de las empresas mantuvieron o aumentaron sus ingresos brutos. Por otro lado, como se mencionaba anteriormente aparecen nuevos factores amenazantes para la actividad económica de las empresas del departamento que tuvieron gran participación dentro de las preguntas coyunturales de la encuesta.

Respecto a los factores amenazantes comenzaremos con el factor hídrico, se identificó una notoria diferencia en el nivel de afectación que tuvieron las empresas del sector agropecuario respecto de las del sector comercio, industria y servicios, en el primero de ellos se identifica al cambio climático como la principal problemática que enfrentan, por encima de los costos de producción. Sin embargo, en cuanto a la diferencia cambiaria se constata una cierta transversalidad en la afectación por sectores, notándose que impacta a ambos de manera

Noticias de interés general

acentuada, claramente por distintas razones. Igualmente, en base a la muestra constatamos que tanto en el sector agropecuario como en comercio, industria y servicios el impacto del tipo de cambio no es homogéneo en los sectores, aunque de igual medida se solicitan medidas por parte del Estado.

En el sector comercio, industria y servicios notamos que el impacto de las grandes superficies en el momento que fue efectuada la encuesta no se presentaba como una de las principales amenazas. Sin embargo, sí se comprobó una preocupación en base a la cual el sector solicita medidas de parte del Estado en el corto/mediano plazo.

En base a la percepción manifestada por cada sector encuestado, se puede visualizar que el sector agro tiene expectativas más favorables respecto al sector comercio, industria y servicios, siendo este último el que identifica más amenazas en el corto/mediano plazo. Por otro lado, en el sector estrictamente productivo y generador de empleo se identifican más amenazas que en las ediciones previas, apareciendo como factores principales la diferencia cambiaria, la situación de Argentina y la crisis hídrica.

RESUMEN Y PRÓXIMOS DESAFÍOS

El Observatorio Económico de San José comenzó a relevar la actividad departamental desde el segundo semestre 2019, lo que ha permitido monitorear la evolución de la crisis sanitaria y su impacto en la actividad económica de San José. Estas 6 ediciones constataron que el período más pesimista para el sector

productivo departamental fue la primera mitad de 2020, donde las empresas y el empleo se vieron fuertemente afectadas

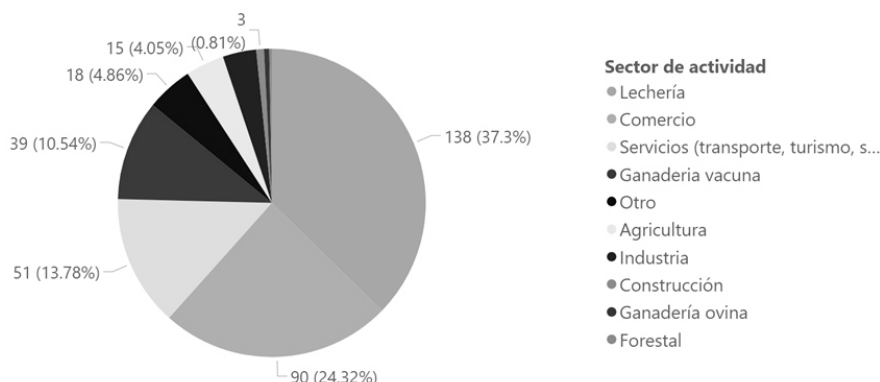
por la pandemia. En efecto, el año 2020 fue un año de gran contracción para el departamento, así como para el país en general.

Sin embargo, el último relevamiento demostró que durante el 2023 San José constata nuevos factores amenazantes para su actividad productiva que los empresarias han tenido, tienen y tendrán que sortear para poder seguir desempeñando la actividad.

Ahora el principal desafío será dinamizar la economía local en este contexto de amenazas grandes para el Comercio como lo son la diferencia cambiaria con Argentina. Y para el sector agroexportador lo que fue el impacto que dejó la crisis hídrica, precios de los commodities bajos y el atraso cambiario.

Por lo tanto, para lograr este cometido será vital impulsar reformas estructurales a nivel nacional y departamental que permitan desarrollar la actividad productiva de forma más eficiente y mejoren la competitividad de las empresas (educación, seguridad social, inserción internacional, relaciones laborales). De esta manera, bajo un contexto más amenazante cobra importancia el diálogo con autoridades y entre sectores que permitan arribar a medidas que beneficien a ambos sectores de la economía departamental.

Principal sector de actividad



Noticias de interés general

DGI - Cambios de tipo de certificados de crédito electrónicos

El trámite estará disponible únicamente para:

- Certificados de crédito en pesos y en dólares que se muestren en estado "disponible web" o "disponible web sin cotización"

Los cambios de tipo que se podrán realizar son los siguientes:

- Certificados Tipo D (no endosable para pago ante BPS) a Tipo A (no endosable para pago ante DGI).
- Certificados Tipo A (no endosable para pago ante DGI) a Tipo D (no endosable para pago ante BPS).
- Certificados Tipo B (endosable para pago ante DGI) a Tipo E (endosable para pago ante BPS).
- Certificados Tipo E (endosable para pago de BPS) a Tipo B (endosable para pago de DGI), siempre que sea para el mismo endosatario.

Procedimiento

El trámite se podrá realizar en Servicios en Línea, con la debida autenticación, seleccionando "Cambio de Tipo de CCE" en el sector Certificados de Crédito. Se mostrará una lista de certificados disponibles, se deberá seleccionar el que se desea modificar y luego la opción de cambio de tipo de certificado.



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. 90⁵⁰⁰ - San José - Cel.: 4342 5141



La Colonial

Panadería - Confitería - Fábrica de pastas
Colón 716 - Tel.: 4342 9106

Noticias de interés general

TRABAJO DOMÉSTICO

Se informa a continuación el ajuste salarial que rige para los trabajadores domésticos a partir del mes de julio de 2023, según lo establecido por el Convenio Colectivo de 19 de octubre de 2023.

Vigencia del ajuste salarial

El ajuste salarial rige desde el 1.o de julio hasta el 31 de diciembre de 2023.

1. Salario mínimo del sector

Se establece en la suma de \$ 26.462 por 44 horas semanales de labor. El mínimo por hora es de \$ 139,22 procedimiento de cálculo: $26.462 \div 4,32$ semanas en el mes \div 44 horas semanales).

2. Aumento de salarios retroactivo desde 1.o de julio hasta el 31 de diciembre de 2023

El aumento salarial que rige desde el 1.o de julio equivale al 2,7 % y es aplicable sobre las remuneraciones vigentes al 30 de junio de 2023, teniendo en cuenta el correctivo final del acuerdo anterior del 0,88 %, que fuera informado en el Comunicado 14/2023. De esta forma, en la factura del mes de cargo octubre, se incluirá junto con las obligaciones de ese mes, los aportes por las retroactividades de los meses de julio a setiembre.

3. Licencia complementaria a la ley 17.242 (PAP y mamografía)

Se otorga un día de licencia especial adicional con goce de sueldo en los casos en que no sea posible realizar los estudios de PAP y mamografía en la misma jornada.

4. Licencia para estudios complejos ambulatorios

Se otorga un día al año de licencia especial con goce de sueldo, para la realización de estudios complejos (colonoscopia, endoscopia, biopsia) ambulatorios con anestesia total. Para generar el derecho al cobro del jornal, se deberá cumplir con las condiciones establecidas en el acta del 19 de octubre de 2023.

5. Licencia especial para cuidados de familiares enfermos

Se otorgan dos días al año de licencia especial con goce de sueldo para el cuidado de hijos menores de 18 años o padres del trabajador, cuando exista internación hospitalaria o domiciliaria. Para generar el derecho al cobro del jornal, se deberá cumplir con las condiciones establecidas en el acta del 19 de octubre de 2023.

6. Otras consideraciones

Se mantienen vigentes todos los beneficios establecidos en convenios anteriores: prima por presentismo, día del trabajador doméstico, licencias especiales, compensación por nocturnidad, licencia por estudio, etc.



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

Noticias de interés general

PRÓXIMAS CAPACITACIONES

Talleres de Asociatividad

Talleres de sensibilización para empresas y emprendimientos sobre asociatividad

Algunos de los temas:

- El concepto de Competencia
- El valor de la construcción conjunta y el trabajo asociativo
- Colaborar para competir
- El valor de la asociatividad y la construcción de capital social empresarial
- Entre otros.

7 y 8 de Noviembre.  091 37 67 03

Modalidad Virtual  sanjose@centros.uy

18 a 20 Hs.  Sin costo



Potencia emprendimientos con feria

Programa con distintas capacitaciones dirigido a emprendimientos con feria

El programa contará con las siguientes actividades:

- Capacitación en "Diseño de stands"
- Capacitación en "Emprendedor a empresario"
- Asistencia técnica en "Costo y fijación de precios"

Noviembre  091 37 67 03

Modalidad Híbrida  sanjose@centros.uy



Capacitación "De emprendedor a empresario"

Capacitación en el marco del programa "Potencia emprendimientos con feria"

Algunos de los temas:

- Gestionar el tiempo entre el negocio y la vida personal
- El empresario y la planificación de su empresa
- Fijarse objetivos personales y del negocio.
- Ventas de la empresa. Cómo valorarla y llegar al precio de venta.
- Entre otros.

21, 23, 28, 30 de Nov. 5 de Dic.  091 37 67 03

Modalidad Virtual  sanjose@centros.uy

18 a 20:30 Hs.  Sin costo



Diseño y armado de Stands

Capacitación sin costo en el marco del programa "Potencia Emprendedores con Feria"

Temario:

- Configurar un espacio comercial enmarcado en un recinto comercial acorde a cada situación.
- Diseñar el espacio que requieren para desarrollar su actividad.
- Desarrollar una comunicación visual atractiva

Noviembre  091 37 67 03

Modalidad Presencial  sanjose@centros.uy

Las empresas participantes podrán acceder a capacitación grupal y horas de trabajo individuales



Nota a socios del mes

Sanfer estrenó su nueva planta en Camino de la Aviación y apunta a “seguir creciendo”

Por Diego Casco Dabosio

Fabrizio Aguilar, titular de la distribuidora e importadora Sanfer S.A repasó el desarrollo que ha tenido la firma desde sus comienzos entre fines de los 80 y principios de los 90. Desde la representación de marcas reconocidas como Sebam, hasta la instalación de marcas propias, como los útiles escolares Saroo. Aguilar destacó una serie de valores que les han permitido crecer, como el buen relacionamiento, el ser ordenado en materia económica y la idea de que “juntos es más fácil”, tanto a la interna de la empresa como con el resto de los comercios de San José.

- ¿Cómo empieza todo?

- Empecé como promotor de ventas en Sebam. Con mi señora somos oriundos de Florida. Y desde muy joven me fui a Montevideo, es decir que estoy con la representación de Sebam desde hace unos 35 años. Estuve seis años trabajando en Montevideo y hace 29 que me mandaron a San José. Vine siendo distribuidor de Sebam y lo único que conocía de San José era el estadio porque jugaba al fútbol y venía con la selección de Florida.

- ¿Ya era Sanfer en ese momento?

- Si. Principios de los 90.

- ¿Cómo era la tarea en aquellos años y qué diferencias hay con lo que hacen hoy?

- Empecé visitando a todos los comercios, hacía la venta, la exhibición, la facturación. Cuando no colocaba la mercadería limpiaba los exhibidores y



SANFER - Fabrizio Aguilar

trataba de poner los productos en el llamado punto caliente. Con el correr del tiempo fuimos tomando algún empleado y ahí fuimos creciendo. Lo primero fue Sebam y en paralelo a eso yo vendía fuegos artificiales los fines de año.

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

Esas es otra parte importante del negocio

- Viene de hace 45 años. Mi padre tuvo una fábrica de fuegos artificiales que era Arcoiris, que fue la última fábrica que hubo en nuestro país de fuegos artificiales. Se dejaron de fabricar hace 30 años.

¿Cómo lograste echar a andar la empresa?

- Tuve la ayuda del presidente del cuadro en el que yo jugaba en Florida. Me prestó el capital para comprar una camioneta y me salió de garantía en el banco. Esas cosas que hoy no pasan, fue al banco y dijo yo soy garantía de este chiquilín y con 21 años pude empezar. Pero fue todo a confianza. Ahí fue que arranqué para Montevideo y luego vinimos para acá.

Fuimos exclusivos de Sebamar hasta 2002. En la época de la crisis agarramos Pernod-Ricard, que allí el producto líder es el whisky Dunbar. En ese momento no conocíamos el mundo del whisky, sólo éramos golosineros y arrancamos con Dunbar que fue por muchos años líder absoluto. Ese fue el primer crecimiento. Surgió la oportunidad de negocio y también a impulso de algún amigo que me ayudó a abrir la cabeza. Siempre ha habido personas en el camino que hemos escuchado y nos han ayudado en esto.

Y esa oportunidad surge en plena crisis.

- El 2002 fue complejo. Nosotros hemos sido siempre bastante prolijos en el tema económico. Entonces nos agarró casi sin deudas, y puedo decir que en el 2002 tuvimos la suerte de no cerrar ni un día. Cambiamos la metodología, y como no comprábamos en dólares



pudimos seguir trabajando y nos nos afectó tanto la diferencia cambiaria. Los vehículos eran viejos pero los manteníamos ordenados. Y así fue que agarramos Pernod-Ricard y eso nos impulsó a crecer.

¿Qué otros hitos importantes se fueron dando más adelante?

- Después en el 2008 nos dan una parte de Canarias en Canelones. Nos ampliaron la zona a ese departamento. El crecimiento se ha dado por ir adquiriendo nuevos repartos y nuevas zonas. En el medio agarramos Saman, Monte Cúidine, Rinde 2 y en el 2018 nos asignan Sebamar en Colonia.

- ¿Por qué han surgido esas chances de crecer?

- Creo que es por la forma en que uno se maneja. Tenemos creo que la virtud de trabajar con mucha gente y ser amigo de esa gente que está con

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

nosotros. Tenemos una forma de trabajo de distribuidor, con conocimiento de toda la escalera del rubro. Y hoy hay socios del Centro Comercial que son empresarios con sus propias distribuciones y en su momento trabajaron con nosotros. Y tenemos una muy buena relación. También tenemos gente que lleva 25 años en la empresa. Es decir que hemos tenido una continuidad de trabajo y crecimiento, de relacionamiento humano tanto con el personal como con los proveedores que creo que por eso nos han elegido y nosotros hemos respondido.

- La distribución tiene mucho de ser confiable en llegar siempre con los repartos.

- Es muy cambiante. La perfección la tratamos de buscar pero es obvio que no la tenemos. Dentro de lo que podemos hacer tratamos de hacer lo mejor posible y cumplir el máximo posible. Obviamente si salís a

repartir y no te da el tiempo o se te rompe un vehículo tenés que ir a pérdida al otro día y entregar de esa forma. Ha sido cambiante. En el 2020 y 2021 con la pandemia también nos tuvimos que adaptar y creo que han sido años de mucho crecimiento tanto familiares como con los empleados y cambios de política con los clientes. Y junto con la nueva planta es un paso que estamos dando.

Con sede nueva desde hace pocos días.

Es un lugar que soñamos durante mucho tiempo y que en el 2020 lo empezamos a hacer. Desde principios de octubre de este 2023 estamos acá en Camino de la Aviación. Desde 2010 estuvimos en calle Colón, donde era el supermercado de Malespina y antes habíamos estado en calle Montagne. Esto ha llevado un proceso de muchos años. Acá estamos de estreno, estamos terminando de instalarnos.




FACTURASOK


Facturación Electrónica

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

\$ 490

Literal E y
Profesionales

 434 41648

 www.facturasok.com



Nota a socios del mes

El crecimiento nos ha llevado a necesitar más espacio. Estábamos trabajando incómodos y estamos postulándonos a procesos de innovación en la ANII y en la Comap. Eso te ayuda a ordenarte y te genera una cantidad de nuevos compromisos, que se deben asumir. Indudablemente uno apuesta a que salgan las cosas bien.

¿Y en este contexto cuál es la meta a futuro?

- La idea es seguir creciendo. Muchas veces no te das cuenta lo que vas logrando en el camino, porque no es que todos los días lo vas pensando. Hoy acá tenemos 200 metros cuadrados de oficinas, comedor, vestuarios, más de 2000 metros de depósito con separaciones por ejemplo para fuegos artificiales. Todos los requisitos que nos piden las autoridades.

- Mejorar la infraestructura abre otras posibilidades.

- Indudablemente es el cambio que hay que hacer. Es una inversión. Hay un decreto que pide salir del área urbana de la ciudad, no teníamos la obligatoriedad de salir de inmediato, pero hace tres años nos llegó el nuevo decreto y teníamos la idea, empezamos a movernos en esa dirección y hoy estamos a 800 metros de la Ruta 3, en un formato que esperamos estar dentro de lo que venga de acá a 20 años. Cuando nos mudamos a calle Colón era muy grande para nosotros y por suerte pasaron 10 años y tuvimos que empezar a pensar en mudarnos. Acá tenemos 5 hectáreas y pensamos que el futuro de nuestra familia puede estar acá y eso es lo que apuntamos a hacer.

- ¿Qué vínculo mantiene Sanfer con el Centro Comercial?

- Si te digo los años que soy socio del Centro Comercial no me acuerdo. Tenemos una buena relación, hay gente valiosa que hace por el comercio maragato al que le dedica horas. Estuve en alguna comisión en los últimos años, acompañando a Oscar Sobrera, a William Thomson y a Fernando Echedo. La relación es buena con todos y estoy a la orden para lo que el centro precisa. Y creo que ha cambiado la cabeza de muchos comerciantes. Nosotros tenemos un eslogan que salió en una reunión con todo el grupo de trabajo, empleados y demás. El mismo fue que 'juntos es más fácil', y creo que en el CC nos estamos dando cuenta los comerciantes que Juntos es Más Fácil y que ese es el lado por el que hay que ir.

CONTACTO



4342 1128 / 091 755 901



info@sanfersa.com



Lunes a Viernes - 8 a 11:30 y de 14 a 17:30



Cnel. C. Berisso s/n (Camino de la Aviación a 1800 mts de Ruta 3 km 90,5)



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

OCTUBRE 23		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$39,75	4,19%	1,68%	-3,21%	Diciembre 2023	\$40.00
Cierre del mes	\$39,97				Diciembre 2024	\$42.35

Fuente: BCU

2. INFLACIÓN

SETIEMBRE	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	103,66	0,61	4.22	3.88	Diciembre 2023	5.20 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	105,04	1.01	5.04	4.89	Diciembre 2024	6.45 %
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	106,52	0.95	6.17	6.60		
Prendas de Vestir y Calzado	93,86	-0,57	-6.21	-4.91		
Vivienda	105,36	0.12	9.19	5.56		
Muebles, Artículos para el Hogar	100,95	0.08	1.27	0.91		
Productos Farmacéuticos	106,85	0.41	5.19	7.19		
Transporte	97,27	1.27	-0.62	-3.51		
Comunicaciones	102,32	0.12	2.76	2.36		
Educación	109,21	0.42	8.82	9.03		
Restaurantes y Hoteles	107,34	0.68	5.60	8.09		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	105,61	0.51	4.79	6.43		

Fuente: INE, BCU

3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Setiembre 2023
Unidad Reajutable Octubre 2023	1626.80	1.0411
Unidad Reajutable de Alquileres Setiembre 2023	1620.91	

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

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

Ley de Empleo N° 19.973

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

Importante: La solicitud para acceder a los beneficios otorgados por la ley, debe ser realizada antes de la contratación de los trabajadores, el beneficio no ampara a trabajadores ya contratados.

¿Quiénes pueden ser contratados en el marco de esta ley?

- Jóvenes de 15 a 29 años.
- Personas mayores de 45 años.
- Personas con discapacidad.

Tendrán prioridad las personas en situación de vulnerabilidad social.

¿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.

Gestión on line: a través de la plataforma VÍA TRABAJO:
<http://viatrabajo.mtss.gub.uy>

CONTACTO

División Políticas de Empleo

DINAE-MTSS. Teléfono: 1928, interno: 1911

Horario de atención: 10 a 15 horas

Correo electrónico:

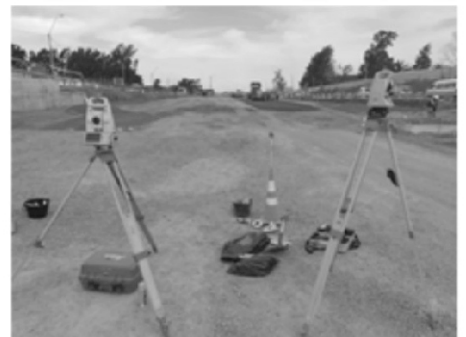
asesoramientoempleo@mtss.gub.uy

INGENIERO AGRIMENSOR

- PLANOS DE MENSURA
- PROPIEDAD HORIZONTAL
- AMOJONAMIENTOS
- RELEVAMIENTOS
- ETC.

MAURICIO GALLO

CEL: 098040880



Noticias de interés general

Encuentro Nacional de Organizaciones Empresariales de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay

El pasado 20 de octubre se celebró en Pando un nuevo Encuentro Nacional de Organizaciones Empresariales organizado por la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay.

Una jornada de integración e intercambio dirigida a líderes empresariales de todo el país, este año el evento se realizó en la Cámara de Comercio Industrial Agraria de Pando.

La Dra. Anabela Aldaz, vicepresidente de la CCSUy aseguró que "Este es un momento clave para establecer lazos, estamos afrontando desafíos económicos, debemos unirnos en la capacitación y en los aprendizajes. Nuestra cámara es un puente para ello."

Por su parte Ignacio Texeira, presidente de la CCIAP mencionó durante la apertura que "Lo rico es el intercambio que se genera en este tipo de eventos. Es importante enaltecer la imagen del empresario, mejores empresas hacen una mejor sociedad."

Nicolás Butín, referente del Dpto. de Socios dió a conocer detalles de los temas de interés para los centros comerciales del interior del país que se han trabajado a nivel de las mesas de trabajo regionales organizadas por la CCSUy: informalismo, fortalecimiento del comercio local, seguridad y financiamiento. El objetivo de esta actividad es generar un espacio de escucha activa y gestión, apostando a la descentralización y la colaboración entre las organizaciones.

Los economistas Gabriel Oddone y Ana Laura Fernández, realizaron un conversatorio y análisis sobre las perspectivas económicas a nivel país donde se



trataron temas como la situación del impacto de la economía Argentina en Uruguay, empleo y comercio fronterizo.

En referencia a la situación con Argentina y su impacto en el sector comercio y servicios, Oddone manifestó que es un problema de envergadura y con efecto duradero. Al intercambiar sobre posibles soluciones el Economista aseguró que "Todas las iniciativas que se han evaluado son de poca efectividad y es necesario prepararse para un fenómeno que se mantendrá en el tiempo."

Otras temáticas que se trataron en la jornada estuvieron vinculadas a la transformación digital y el desafío de liderar los procesos de automatización, informatización y seguridad de los datos; y también se profundizó sobre herramientas para tomar mejores decisiones de negocio.

El cierre del evento estuvo a cargo del Intendente Interino de Canelones, Marcelo Metediera quien impulsó a los presentes a continuar las acciones de colaboración y articulación con las instituciones y las empresas..



Aniversario de empresas

NOVIEMBRE

- AC TIEMPO LIBRE
- ANABELLA RODRIGUEZ
- ASOC.DE TRANSPORTE MARAGATO
- BANCO REPUBLICA SUC. SAN JOSE
- BESALCO S.A.
- CUENCA CUATRO SRL
- DODY GONZALEZ LEMES
- FARMACIA SENAQUE
- FERRETERIA SAN JOSE
- IMPRESORA DEL PARQUE
- ISMAR ELECTRICIDAD
- JORGE BASIGNANI
- JOSELIN CASTILLO

NOVIEMBRE

- JUAN ANDRES PEDREIRA
- L.C.D.A
- LA TORTERIA DE TOTO
- MARCRE LTDA
- MARIANA ARANDA
- NANCY LEMA
- NELLY CLARA
- NICOLAS RODRIGUEZ
- PAÑALERA SAN JOSE
- PELUQUERIA VANGUARDIA
- SALON ARTIGAS
- SILVIA PEREZ LUCIA SARQUI Y OTROS
- TU CELULAR



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