



# SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

*¡Felices fiestas!*

NOTA DEL MES  
CENTRO BAR

DGI  
Facturación electrónica  
obligatoria



## MARCRE

El Crédito de San José

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

*Feliz navidad y  
prospero Año Nuevo*

Celebramos con nuestros socios/as, un año colmado de desafíos con la satisfacción de muchos logros obtenidos. Que el 2024 nos encuentre una vez más, trabajando unidos por el desarrollo empresarial y social de San José.

¡MUY FELICES FIESTAS!  
Comisión Directiva y Funcionarios del CCISJ.



# 2024





# Noticias de interés general

## FESTIVAL DE DESCUENTOS!!

### Compra acá y San José crece

El 8 y 9 de diciembre se celebra el Festival de Descuentos en el departamento de San José en donde se ofrecerán descuentos en todos los comercios asociados al Centro Comercial que se adhieran a la actividad.

Esta iniciativa organizada por el Centro Comercial e Industrial de San José se lleva a cabo a partir de la situación que está viviendo el comercio desde hace varios meses, el cual se ha visto afectado por diversos motivos que han intercedido en el nivel de ventas. La sequía ha generado, en consecuencia, que el nivel de ingresos de la población en general, principalmente en el agro haya disminuido en el año 2023, por lo tanto hay menos dinero para el consumo. Por otro lado, la diferencia cambiaria con Argentina impactó tanto en el consumo del país, ya que la población está cambiando los paseos y vacaciones realizando dentro del país por el país vecino como en el incentivo al contrabando.

Es por eso que éste Festival de Descuentos intenta incentivar el consumo en el departamento.

La actividad se realiza con apoyo de la Intendencia de San José quien en el marco de las actividades de Navidad en San José va a ofrecer espectáculos en el centro de la ciudad de San José de Mayo.



**FESTIVAL DE DESCUENTOS**

**COMPRÁ ACÁ Y SAN JOSÉ CRECE**

**8 y 9 de diciembre de 2023**

**ORGANIZA:** Centro Comercial e Industrial de San José

**COLABORA:** Intendencia de San José

UruguayNatural  
Ministerio de Turismo  
Evento declarado de interés turístico por el Ministerio de Turismo

Ministerio de Educación y Cultura

Dirección Nacional de Cultura  
ÁREA DE GESTIÓN TERRITORIAL

Fiestas Uruguayas | INMUS  
MINISTERIO DE MEDICINA



# Noticias de interés general

## CONCURSO DE DISEÑO DE VIDRIERAS NAVIDEÑAS - EDICIÓN 2023

Durante el mes de diciembre se realiza una nueva Edición del Concurso de Vidrieras Navideñas que realizamos en conjunto con la Intendencia de San José.

En ésta oportunidad, se suma el Centro Comercial de Libertad para apoyar ésta iniciativa y llegar a más locales comerciales del departamento.

La invitación es para todos quienes quieran embellecer la ciudad y contagiar el espíritu navideño en comercio, empresas, hogares, familias y vecinos. Además pueden ganar importante premios!

**Organiza:** Intendencia de San José

**Colabora:** Centro Comercial e Industrial de San José.

**Apoya:** Centro Comercial e Industrial de Libertad

**Por consultas pueden comunicarse:**

- Intendencia:
- mesadeturismo@sanjose.gub.uy
- 099 149 026
- Centro Comercial:
- ccomsj@gmail.com
- 092 373 561



*Concurso de*  
**VIDRIERAS  
NAVIDEÑAS**

*Te invitamos a sumarte a esta  
iniciativa para embellecer la  
ciudad y contagiar el espíritu  
navideño.*

Para participar, comunicate con nosotros  
al 092 373 561

**15** AL **23** DE **DICIEMBRE**

ORGANIZA:



Intendencia  
de San José

COLABORA:



Centro Comercial  
e Industrial  
de San José

APOYA:



Centro  
Comercial e  
Industrial  
de Libertad



Uruguay Natural  
Ministerio de Turismo  
Evento Dedicado  
al Turismo organizado por  
el Ministerio de Turismo



Ministerio  
de Educación  
y Cultura



Dirección Nacional  
de Cultura  
ÁREA DE GESTIÓN TERRITORIAL

Fiestas  
Uruguayas

INMUS INSTITUTO  
NACIONAL DE MÚSICA

# Noticias de interés general

## Facturación electrónica obligatoria para DGI para empresas de servicios personales y pequeñas empresas

### Resolución N° 2548/2023

La resolución N° 2548/2023 conviene prorrogar la inclusión preceptiva de los contribuyentes del IVA, incluso quienes tributen IVA mínimo, hasta el 1° de enero de 2025.

#### Se resuelve:

1°) Los contribuyentes comprendidos en la Resolución N° 2389/2023 de 17 de noviembre de 2023, dispondrán de plazo hasta el 31 de diciembre de 2024, para dar cumplimiento a lo establecido en la referida norma.

Los contribuyentes del IVA, incluso quienes tributen IVA Mínimo, que se inscriban, reinicien actividades o se constituyan en contribuyentes del referido impuesto, entre el 1° de mayo de 2024 y el 31 de diciembre de 2024; deberán adquirir la calidad de emisión electrónico.

2°) Derógase desde su vigencia el numeral 4°) de la Resolución N° 2389/2023 de 17 de noviembre de 2023.

3°) No será de aplicación para los contribuyentes del IVA cuyas ventas superen las 305.000 UI en los ejercicios económicos cuyo cierre se produzca durante el año 2024.

4°) “A partir del 1° de enero de 2025, los contribuyentes del IVA, incluso quienes tributen IVA mínimo, deberán adquirir la calidad de emisor electrónico desde que se inscriban, reinicien actividades, o se constituyan en contribuyentes del mencionado impuesto.”



# La Colonial

**Panadería - Confeitería - Fábrica de pastas**

**Colón 716 - Tel.: 4342 9106**



# Noticias de interés general

## Capacitaciones del Centro Pyme

Durante el mes de noviembre se llevó a cabo la Asistencia Técnica Externa en Empresas Familiares y la Capacitación en Diseño de Stands organizada por el Centro Pyme y el Centro Comercial e Industrial de San José. La actividad en Empresas Familiares se realizó en formato híbrido en donde algunas clases se realizaron presenciales y otras virtuales. Sin embargo la capacitación en Diseño de Stands se realizó en formato 100% presencial en las instalaciones del Centro Comercial e Industrial de San José.

La convocatoria de ambas instancias fue exitosa generando una muy buena respuesta por parte de los participantes.

Agradecemos a todos los participantes, al equipo del Centro Pyme y a los docentes de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay y de FUNDASOL que brindaron las asistencias.



 **supermatch**  
apuestas deportivas

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



# Noticias de interés general

## CENTRO PYME

*Celebramos dos años de crecimiento y apoyo a las empresas locales del Centro Pyme de San José!*

**Fecha:** 14 de diciembre

**Hora:** 19:00 h

**Lugar:** Espacio Cultural de San José (18 de Julio 503)

¡Te invitamos a celebrar con nosotros! Un evento cargado de inspiración y aprendizaje:

**Oratoria de Autoridades:** Conoce los logros y perspectivas futuras del Centro Pyme, junto con el apoyo de las autoridades.

**Testimonios de Empresas Locales:** Descubre historias inspiradoras de empresas que han crecido con nuestra ayuda y aprende de sus experiencias.

**Testimonios de Consultores** que han dictado distintas capacitaciones que hemos brindado.

¡Acompáñanos y sé parte de este momento significativo para nosotros!

**Confirma tu asistencia:** ¡Esperamos contar contigo! Por favor, confirma tu asistencia enviando un mensaje directo para asegurarnos de tener todo listo para recibirte.

¡Únete a la celebración y celebremos juntos dos años de apoyo al crecimiento empresarial en San José!

## ¡Celebremos 2 años juntos!

**2** AÑOS  
CENTRO  
pyme  
SAN JOSÉ



CONFIRMAR ASISTENCIA  
091 37 67 03

Invitamos a celebrar dos años del Centro PYME

- Oratoria de autoridades
- Testimonios de empresas locales

Una linda oportunidad para compartir el trabajo realizado entre todos!

**14 de Diciembre**

19:00

**Espacio Cultural San José  
(18 de Julio 503)**



# Nota a socios del mes

## “Canario” Chacón en los 20 años de Centrobar, un lugar que “superó lo que imaginábamos”

Por Diego Casco Dabosio

Este año Centrobar cumplió sus 20 años de vida. Un “trofeo” que vale la pena destacar, especialmente en un rubro con una importante competencia como lo es el gastronómico. Sus tres socios son Mario Martínez el “toto”, Alberto Sención “carlos” y William Chacón el “canario”. Con éste último conversamos en esta nueva charla mensual con socios del Centro Comercial e Industrial de San José, cerrando el año con un repaso por la trayectoria de uno de los emprendimientos que ya son una marca registrada en el centro de la ciudad.

### - ¿Cuándo surgió Centrobar y dónde?

- Nos surgió de unas conversaciones con los socios, conversaciones de salida, de amigos. Estábamos trabajando en otro negocio nosotros, que no estaba muy bien. Y pensamos, ¿qué hacemos? Éramos jóvenes. Decidimos largarnos por cuenta nuestra, no era muy fácil, pero se pudo.

### - ¿En qué año fue eso?

- Hace 20 años justo. Saliendo de la crisis, corríamos con algunas ventajas. Cuando salimos a alquilar por ejemplo, había cantidad de locales para alquilar. No te pedían muchas cosas por el tema de la crisis. Entonces todo el mundo estaba mal. Creo que en ese momento nos pidieron 11.000 pesos al alquiler y lo negociamos por 4.000, 5.000 por mes. Y a partir del cuarto o quinto mes, cosas que se aceptaban en ese momento. Esos locales donde fuimos las primeras veces estaban cerrados hacía tiempo.



Centro Bar - William Chacón

### - ¿Cuál fue la certeza que ustedes tuvieron como para jugársela por su cuenta?

- Era un rubro medio arriesgado. Porque en ese momento cuando nosotros dijimos, vamos a poner algo, apuntamos al tema bar. Como que en ese momento el tema de la comida no estaba muy claro el

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

tema. Ajá. Y apuntamos al tema bar. Y nosotros pinchábamos el mercado de San José, no había lugares con cantidad de horas, de horas abiertos. No había muchas alternativas. Había un baile o dos, después tipo bar, así de bebidas, no había.

**- En definitiva el diferencial que fue extender el horario.**

- Otra cosa que nos favorecía que siempre fuimos tres socios. Entonces ahí nosotros ya podíamos compensar la cantidad de horas con la disposición de nosotros. Éramos tres para trabajar en principio. A partir de ahí otra cosa que sumaba, el tema de apuntar a muchas horas. Bar con muchas horas, mucha disposición de horario.

**- ¿Siempre en el día había un socio? ¿Se iban rotando los horarios?**

Nos íbamos rotando los horarios. Entonces completábamos mucha cantidad de horas sobre las 24.

**- Vos, Canario, sos el nocturno, ¿te tocó o lo elegiste?**

- Se fue dando. Aparte sí, yo por la edad ya estaba bastante identificado con el tema de la noche, y me gustaba trabajar de noche. El tema de mucha gente conocida por el tema de la noche. Eso ya vinculado a otros clientes más, a mí, por la noche misma. Era un aporte más.

**- Tiene sus particularidades trabajar de noche.**

- Yo al ser mayor ya tenía un poco más de experiencia en el tema de la noche. Eso ya me identificaba con el tema de lo que es la noche en sí, que trae sus inconvenientes. Es un lugar donde se vendía alcohol. Había que sobrellevar esas situaciones durante toda la noche,

muchas horas. Y un poco, no sé si es especializado o no, pero al ser mayor estaba dentro de lo que tenía más experiencia. Estaba dentro de mi forma de ser y apuntarlo para el trabajo.

**- ¿Cómo fueron los inicios en el local más pequeño que estaba hacia calle Asamblea?**

- Bueno, con gurises que iban saliendo del baile. Nosotros como que tuvimos transformaciones con relación al principio. Arrancamos solamente con el bar. A los 3 o 4 meses el mercado y el público nos estaban pidiendo algo de comida. Se fue dando el proceso de a poco y lo fuimos trabajando. Empezamos a elaborar algunas hamburguesas. A partir de ahí, después, algún tipo de milanesa y hasta ahí nomás. Después ya fuimos compensando bebida con algo de comida. Y ahí fueron los inicios, después alquilamos el local de al lado, ya lo hicimos tipo restaurante con mesas y sillas. Como toda cosa de venta de alcohol y de noche tuvo sus inconvenientes pero nos fuimos adaptando. Hicimos adaptar a nuestros clientes a que no era solamente ir a tomar a un bar sino que había ya otro cliente que iba a comer a cenar o a almorzar.

**- Es fundamental tomarle el pulso al cliente.**

- Si, según apuntamos en principio para bar después la gente cuando pidió otra cosa nosotros lo fuimos transformando y había mercado para la comida, y empezaron a tener una carta cada vez más grande, empezamos a tener mozos, ya identificamos la que fue la segunda parte del local como restaurant, ya no se vendía bebida alcohólica al mostrador. Ahí ya

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

después con el alcohol como que empezamos a poner algunas condiciones porque todo iba agarrado del tema del restaurante, ya nos estaba gustando un poco más la forma de trabajar en el restaurante.

## - ¿Cuándo pasan al local de Batlle y 25 de Mayo?

- Cuando alquilamos el local chico que lo identificamos bien como restaurant, a los seis o siete meses nos dimos cuenta que teníamos muchos clientes que les gustaba ir a cenar o almorzar a esa parte más tranquila. Ahí empezamos a buscar algún local para ya identificarnos con el tema restaurant, con el tema comida y dejar el bar, de la venta de noche, empezamos con ese proceso.

## - El llamarse Centrobar demanda que haya que buscar locales en una zona bastante concreta.

- Cuando salimos a buscar locales sabíamos que los puntos no eran mucho más que alrededor de la plaza. En este local había una tienda de ventas de telas. Cuando nos entregan el local sacamos dos camiones grandes de telas que estaban todavía en los depósitos arriba.

## - ¿Desde qué año están acá?

- Hace nueve años ya. Y pasó medio desapercibido este año. Una comidita con los amigos y algo con los socios y a seguir laburando, a seguir trabajando.

## - ¿Siguen los mismos socios desde el arranque?

- Sí, seguimos los mismos socios. Es algo que llama un poco la atención, pero está. Hace 20 años que somos

tres socios. Tuvimos transformaciones desde que abrimos el local, que arrancamos con un bar, ahora este local en base a la comida y siempre con los socios también. Arrancamos los tres solos, y ahora ya tenemos nuestros hijos, nuestros nietos y estamos todos con su familia. Y seguimos trabajando igual los tres.

## - ¿Qué hay a futuro en Centrobar?

- No, no. Idea. Nosotros lo hicimos cuando surgió la idea, de una conversada en un bar, después que te tomás algo, con tres compañeros de trabajo, porque no éramos más que eso. Cuando surgió, vos decías es algo que da, pero ¿y cómo nos irá a ir? pero sacando para vivir ya no precisábamos más. Y esto lo superó de alguna manera. Nunca nos imaginábamos nosotros, no sé si vos te acordás, lo que era un sábado a las cuatro de la mañana, lo que era esa esquina allá en el otro local. Habían 250 personas consumiendo. Estaban desde la plaza, toda la vereda, adentro. Y nunca nos imaginamos eso. Eso se marcó casi enseguida. La barra de un lado y una línea de mesas contra la pared del otro, era un espacio largo, los baños atrás, y ahí se terminaba.

## - ¿Cómo te gustaría ver el negocio de acá a 20 años?

- La verdad que de futuro está seguir en una forma similar como estamos ahora, no está muy fácil para andar inventando muchas cosas. Ya por la edad misma de nosotros y es un rubro que te absorbe mucho, no desgaste físico sino desgaste mental, es un negocio que te absorbe mucho por el tema del


# 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

trabajo en sí, por el control, por el personal, manejar muchos números, proveedores, de todo, aparte de que seamos tres igual es muy complicado y darle continuidad a los 20 años. Seguir estando generando para vivir y no mucho más, porque está difícil el tema de darle continuidad al negocio y mantener un negocio 20 o 25 o 30 años, no se puede pedir mucho.

Yo te hago dos o tres anécdotas del negocio durante los 20 años. No quiere decir que haya pasado por nosotros, para aclararlo porque a veces hay un algún amigo que me viene con el comentario, pero a los dos años que abrimos nosotros, cerró McDonald's en la ruta. Y vos decís, no, imposible, después hay cosas que dicen que hay algo de culpa nuestra ahí y allá, hace dos o tres años abrieron una Pasiva acá, unos cuatro años y cerró.

Entonces como que vos decís de futuro, ¿de futuro grandes cosas, tener tres locales, cosas así?, no, mantenerse, ser equilibrado, darle continuidad. Y bueno, no te digo que ya está, que voy a cerrar mañana, pero tenés que empezar a vivir, a buscar una forma de vida. Ya pasan muchos años, repito, mentalmente te desgasta mucho.

**- ¿Piensan en que la siguiente generación pueda hacerse cargo del negocio?**

- Yo tengo 58 y los socios míos son más jóvenes. Lo que pasa es que al ser tres socios, si la pensás, yo tengo hijos grandes, tengo hijos chicos, los socios míos tienen hijos también chicos y tienen grandes y bueno si algún día aparece alguno y dice, papá, mirá que quiero seguir por vos, si estás muy cansado yo vengo a darte una mano o

algo, si estamos ahí, bueno, bien, vamo' arriba, que aparezcan las generaciones nuevas y ahí está, habrá que mirar la jubilación.

**- Más confianza que en un hijo...**

- No, por supuesto.

**- ¿Desde cuándo mantienen vínculo con el Centro Comercial?**

- Somos socios hace tiempo, lo que no hemos trabajado mucho, no por falta de interés del Centro Comercial, de ellos con nosotros, sino más bien nosotros con ellos, por el tema de que ellos que te ofrecen la parte de administración y todas esas cosas, y ya las tenemos bastante claras nosotros. Si hemos estado cuando han dado algunos cursos con el tema del personal y todas esas cosas, hemos hecho algunos cursos. Ahí lo hemos encontrado útil, también con la bolsa de trabajo. Más allá de que nos haya dado resultados o no, en el tema de haber usado o no eso, lo hemos trabajado.



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

OCTUBRE 23		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$39,55	-0,48%	1,19%	-0,49%	Diciembre 2023	\$40.10
Cierre del mes	\$39,11				Diciembre 2024	\$42.50

Fuente: BCU

## 2. INFLACIÓN

SETIEMBRE	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	104,30	0,62	4.86	4.30	Diciembre 2023	5.20 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	105,05	0.01	5.05	5.05		
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	107,09	0.54	6.74	7.09	Diciembre 2024	6.50 %
Prendas de Vestir y Calzado	94,95	1,16	-5.12	-5.05		
Vivienda	105,82	0.43	9.66	5.82		
Muebles, Artículos para el Hogar	101,45	0.50	1.77	1.45		
Productos Farmacéuticos	107,21	0.34	5.55	7.21		
Transporte	99,93	2.73	2.10	-0.07		
Comunicaciones	102,94	0.60	3.38	2.94		
Educación	109,50	0.27	9.11	9.50		
Restaurantes y Hoteles	107,89	0.51	6.14	7.89		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	105,85	0.23	5.03	5.85		

Fuente: INE, BCU

## 3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Setiembre 2023
Unidad Reajutable Octubre 2023	1634.00	1.0430
Unidad Reajutable de Alquileres Setiembre 2023	1630.15	

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  
PENSÁS 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

## Actividad Comercio y Servicios

Resultados de Tercer Trimestre 2023 – Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay

La actividad del sector Comercio y Servicios mostró una reducción de importancia en el tercer trimestre, de -2,8%, al medirse según las ventas reales interanuales. Este resultado coincide con un escenario de menor crecimiento que ya venía atravesando el sector en el trimestre previo, sin embargo ahora se profundiza. A nivel de ventas por rubros, la mayoría de los mismos volvió a mostrar retrocesos, en forma similar a lo observado en los trimestres anteriores. Así, si bien se observó un incremento en el índice de difusión por rubros, que llegó a 35% (desde 30% en el segundo trimestre), el indicador se mantiene en niveles reducidos. Se destacaron las reversiones de las ventas a terreno negativo en “Supermercados” y “Hoteles”; por el contrario, pasaron desde variaciones negativas a positivas los rubros “Materiales de construcción, ferreterías, pinturerías”, “Jugueterías” y “Servicios de Seguridad. El índice de difusión de las ventas por empresas mostró también un relativo incremento, y pasó de 32% a 39%.



**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

### TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

**JARDINERÍA**

**MOTOSIERRAS**

**DESMALZADORAS**

**HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS**

**TORNILLERÍA**

ASESORAMIENTO  
TÉCNICO

**Inca**  
vení al color

**FERRETERÍA**  
*Durán*

ARTIGAS Y BENGOA

4342 2106

Más de 90 años  
a su servicio

# Noticias de interés general

## Actividades de Instituciones gremiales del departamento

Desde hace varios años el Centro Comercial e Industrial de San José viene trabajando de manera conjunta con la Asociación Rural de San José, el Centro Comercial e Industrial de Libertad, la Sociedad de Productores de Leche de Rodríguez y la Intendencia para analizar y evaluar la situación económica del departamento.

Dentro de esas actividades se encuentra la elaboración del Observatorio Económico quien en éste año 2023 se realizó la sexta edición arrojando datos de suma importancia para las empresas que conforman la economía del departamento y a partir de las cuales se trabaja de manera continua para buscar posibles soluciones a problemáticas que se encuentran vigentes.

Por otro lado también se conforma un Comité Consultivo Local, en donde las mismas instituciones generan espacios de diálogo para buscar soluciones en conjunto y afianzar la formación de las capacidades que tienen los emprendedores y empresarios de los distintos rubros de actividad.

En el marco de esas actividades se realizó el pasado lunes 24 de noviembre la última reunión de cierre de ambas herramientas para poner en síntesis lo que fue el año en el departamento y tomar datos relevantes para continuar trabajando el año próximo.



# Aniversario de empresas

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

## **DICIEMBRE**

- 3 Y 11
- BEGUMAR
- CAMARA INMOBILIARIA MARAGATA
- DANIELA CARABALLO
- DIVA PUBLICIDAD
- FARMACIA HORIZONTE
- LA FERIA
- MILTON GOMEZ IBALDI
- OPTICA FLORIDA
- OPTICA GARCIA
- OPTICA TOL
- OSCAR MARTINEZ
- PETIT BABY
- SANITARIA SCANIELLO
- SERVIAM SA
- VISION CIUDADANA

**TOL**  
OPTICA  
Audífonos

**CUMPLIMOS  
75 AÑOS!!**

11 Diciembre 1948 / 11 Diciembre 2023

**75**  
**TOL**  
OPTICA  
Audífonos  
ANIVERSARIO

Muchas gracias a todos los que nos han acompañado estos años.





# 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