



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

SEMANA DE CARNAVAL 2024

NOTA SOCIO
OPTICA TOL

NOTA CENTRO PYME
SOLANGE
RODRIGUEZ



MARCRE
El Crédito de San José

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

NÚMERO 201 • FEBRERO 2024
CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SAN JOSÉ



Institucional

¿QUIENES 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

Verano 2024 en San José



Practicá deportes.
Disfrutá de tu música.



Compartí juegos,
recreate.

Viví la temporada
en San José.



En los balnearios y centros poblados del departamento
presentamos una cartelera de actividades para toda la familia



Intendencia
de San José

Conocé todos los detalles en sanjose.gub.uy



@sanjosegobierno



sanjoseintendencia



san_jose_intendencia



sanjose.gub.uy



Nota a socio del mes

Edilfred Baccino: “por suerte hemos ido creciendo y nos gusta la actividad, eso es lo principal”

Por Diego Casco Dabosio

La Óptica TOL llega a este 2024 nada menos que con 75 años de experiencia a cuestas. A través de los años se ha posicionado en el rubro como una firma que no sólo comercializa todo tipo de lentes, sino que además ha apostado a la fabricación y a incorporar nuevos servicios, como la parte auditiva. Edilfred Baccino forma parte de la empresa desde una temprana edad. Hoy se encuentra al frente de la misma, y destaca la importancia de tener gusto por la actividad diaria, como cimiento de un buen desempeño y de un camino que permita alcanzar resultados positivos.

- ¿Cuándo comienza a funcionar la firma?

- La óptica TOL arrancó hace 75 años. La fundó Generoso López por eso TOL quiere decir Talleres Ópticos López. Él siguió mucho tiempo hasta que falleció y quedó el yerno, Antonio y después yo arranqué. Comencé en la óptica cuando tenía 13 años y empecé a hacer pequeñas tareas, a trabajar en alguna máquina. Me gustó la parte de la óptica y comencé a aprender, después fui a Montevideo a estudiar hasta que me pude recibir. Éramos 142 que dimos y fui el primero en recibirme.

- ¿Dónde estudiaste?

- Eso fue por el Ministerio de Salud Pública, que había un óptico técnico encargado y por eso todo se hacía por el Ministerio, ya ahora hay otros sistemas más modernos.

- Una época en la que el rubro era un poco nuevo, no? no era tan común tener gente capacitada.

- Claro, era más rudimentario, cortábamos con unas



Óptica Tol - Edilfred Baccino

pinzas el mineral, el vidrio se marcaba como quien marca un vidrio en una ventana o lo marca y después lo cortan, ahí lo íbamos cortando y lo íbamos haciendo en una biseladora para dejarlo perfecto en el armazón.

La Colonial
Panadería - Confeitería - Fábrica de pastas
Colón 716 - Tel.: 4342 9106

Nota a socio del mes

- ¿Cómo ha sido el proceso de ir incorporando nueva tecnología?

- Yo trabajaba con minerales y venían unos blocs muy gruesos, de dos centímetros para tallarlos y a veces estabas terminando un trabajo de hora, y eso se partía, era muy difícil de trabajarlo, se hacía, pero llevaba mucho tiempo. Ahora pasamos a la parte de los orgánicos. El orgánico es algo que no se rompe, se puede rayar más que el vidrio es mucho más liviano y también salió el policarbonato que es más duro, sobre todo se usa para para los niños, para que no les pase ningún accidente. Es irrompible, el policarbonato es más duro, ya el mineral como que no se está usando.

- ¿Cómo se van enterando ustedes de todos estos avances a lo largo del tiempo?

- Siempre estamos viendo y siempre nos van indicando, viendo el más allá. Para poder mejorar nosotros compramos máquinas nuevas. Ya las máquinas minerales, que eran obsoletas se dieron a la gente que está trabajando aprendiendo el curso de óptica, se las donamos para ellos, porque ellos si están aprendiendo con el mineral. Pero acá se pasó a lo orgánico y hay máquinas, cada vez tenemos que ir modernizando, se han ido cambiando, hemos comprado equipos nuevos. Y también le trabajamos para otras ópticas que nos van haciendo pedidos. Trabajamos para ópticas de Montevideo, de Minas, de Colonia

- ¿Qué tan importante es que no sea solamente la venta de lentes, sino toda esta parte más médica que ustedes tienen acá?

- A mí desde chico me gustó siempre la parte de hacerlos, tallarlos y trabajarlos aunque era medio injusto el mineral. Pero después que pasamos a la era del orgánico ya fue otro proceso. Ya sea progresivos, solo de bifocales, hacíamos todo ya en orgánico hasta que ahora pasó al policarbonato.

- Contar con el laboratorio es importante.

- El laboratorio que nos da muchas ventajas porque es




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

algo muy moderno y muy rápido. Lo que otras ópticas tienen que mandar a Montevideo que demoran cuatro o cinco días o una semana, nosotros lo hacemos en un par de horas, ya queda todo tallado con lo último. Tenemos muchas ventajas, en el sentido en la comodidad de trabajar con el espesor que queremos, con la curvatura que queremos y al saber de tantos años con tocarlos ya me doy cuenta cómo tengo que hacerlo para que quede bien.

- ¿Cuáles son los aspectos que más hay que atender para mantenerse durante tanto tiempo y seguir además vigente?

- Por suerte hemos ido creciendo y nos gusta.



Nota a socio del mes

Gustarle, eso es lo principal. A mí me encanta lo que hago. Nosotros hacemos todo, empezamos desde el bloc hasta que quede finito. Porque lo otro es muy lindo, que te vengan de receta, pero eso puede venir después de algunos talleres chicos que no son tan modernos como el nuestro.

- Han sumado otras áreas además de la óptica.

- Si, también tenemos la parte de los audífonos. Eso se agregó hace más o menos 15 años. Se trabaja bastante con la parte de audífonos. Y también tenemos otra empresa que se llama Grupo Focal, que somos 6 dueños, desde la que hacemos importaciones directas, tanto de audífonos, como parte de antiojería, todo lo que sea cristales, le vendemos a muchas ópticas en el Uruguay. Y también vendemos equipos médicos. Con el Grupo Focal somos importadores exclusivos para el Uruguay.

- ¿Cuándo comienza a funcionar el Grupo Focal?

- Hará unos 25 años que arrancamos. Hemos ido agrandando, porque ha quedado bastante chico local, y también vendemos armazones, de todo un poco, y lo que más vendemos también son equipos médicos.

- ¿En cuanto a lo edilicio cómo ha sido el cambio de local y realizar ampliaciones?

- En este local deben ser unos 20 años. Antes estaba enfrente, después nos mudamos, se alquiló acá y



más adelante pudimos comprar. Pero siempre acá muy cerquita. Este local cuenta con la parte de la atención al cliente adelante. Además de la parte también de audífonos, la parte de lentes de contacto. Y después están los talleres, donde se confecciona el orgánico, se hace toda la parte de bifocales, multifocales. Hacemos todo nosotros y somos los que también le vendemos a otras ópticas. Le hacemos el tallado para otras ópticas.

- ¿Cómo ha cambiado la demanda de la gente a lo largo del tiempo?

- Antes la gente de 45 o 50 años hacía dos pares de lentes. Hacía uno para cerca porque ya le tocaba la presbicia y usaba el de lejos, y el de cerca sacando y poniendo uno y otro. Después salió el bifocal, que es el bifocal el kryptok, o uno flaptop, que es el redondito, el famoso bifocal que



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



Nota a socio del mes

se usó mucho tiempo que ya tenía para ver de lejos y para ver de cerca. Y ahora hace unos años salió el progresivo, que tenés tenés todo, la parte de lejos, la parte intermedia y la parte de cerca. Ahí tenés todas las distancias. Es invisible, no se nota, con los anteriores se notaba la diferencia, de la media luna por ejemplo.

- **El cliente ha ido abrazando todos esos cambios.**
 - Sí, es mucho mejor. Ya el bifocal se está usando para gente más grande, gente que ya venía, no quiere pasar al progresivo, pero la gente joven está toda con progresivos. La gente de 35, 40, ya todos empezamos en la parte que vemos bastante bien de lejos, vemos bien de lejos, pero para cerca ya nos cuesta. Esos tipos que les va a pasar a todos. Les va a pasar a ustedes, me pasó a mí.

- **¿Ha cambiado lo que la gente busca teniendo en cuenta la exposición que tenemos actualmente a las pantallas?**

- Sí, justamente también ahora salió el Blue Cut. Eso hace que las pantallas no te afecten tanto. Tienen un filtro especial, es un filtro azul que protege a los niños y a los grandes. Ahora se está usando mucho el Blue Cut con antirreflejo. Eso es lo que recomendamos. También recomiendan los oftalmólogos. Es justamente para que descansa más la vista y no esté tan agotada.

- **¿Cómo ven a futuro los próximos años de la óptica?**

- Ahora es muy difícil. No sé qué puede pasar. Va todo

muy rápido con el tema de la óptica. Yo ya he trabajado mucho, pero sigue avanzando muy rápido. Y no sé qué va a pasar dentro de unos años.

Aunque si, todavía 10 años para adelante la óptica, sí. Porque esto no hay cómo sustituirlo, porque salvo operaciones que se pueda hacer la gente, pero no todos los panoramas son operables. Hay astigmatismos y otras cuestiones que no tienen solución. Por eso es que la óptica va a durar mucho tiempo más. Puede haber algún cambio, pero la óptica va a seguir estando.

- **¿Y concretamente de la Óptica TOL?**

- Bueno yo tengo también a mi hija, que aparte de ser Ingeniera Química, ella es óptica. Y vino a ayudarnos, pero también le gusta la parte de la química. Y mi otra hija está que quiere seguir.



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





Noticias de interés general

IVA Mínimo - Tope de ingresos Literal E) desde 01/01/2024

Tope de ingresos Literal E) desde 01/01/2024

Para los ejercicios iniciados a partir del 1º de Enero de 2024, el tope de ingresos para quedar incluido en el Literal E) del artículo 52 del Título 4 del TO-1996 (Pequeña Empresa) es de \$ 1.791.662

Antecedentes

Año 2024	\$ 1.791.662
Año 2023	\$ 1.708.549
Año 2022	\$ 1.574.166
Año 2021	\$ 1.459.425
Año 2020	\$ 1.331.600
Año 2019	\$ 1.228.388
Año 2018	\$ 1.137.010
Año 2017	\$ 1.069.910
Año 2016	\$ 989.146
Año 2015	\$ 903.837
Año 2014	\$ 836.402



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



PANADERÍA
DON FRANCISCO



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre

Noticias de interés general

Monotributo - Tope de ingresos anuales y activos - Año 2024

CONDICIONES PARA ESTAR INCLUIDO EN UN MONOTRIBUTO

Recordamos, que para poder optar por quedar incluido en el régimen de Monotributo, se deben cumplir simultáneamente las siguientes condiciones:

- Para las empresas unipersonales, los ingresos derivados de la actividad no superen en el ejercicio el 60% del límite establecido en el literal E) del artículo 52 Título 4 del TO-1996 (tope de ingresos de IVA Mínimo). Para las sociedades de hecho, el límite ascenderá al 100% del monto establecido en el referido literal E) del artículo 52 Título 4.

En el caso de prestación de servicios de turismo rural, no se computarán los ingresos provenientes de la explotación agropecuaria, cuando tales servicios sean prestados por una entidad diferente al titular de dicha explotación agropecuaria.

- Sus activos en ningún momento del ejercicio superen el 50% del monto establecido en el literal E) del artículo 52 Título 4.

- Desarrollen actividades de reducida dimensión económica, y no realicen la explotación de más de un puesto o de un pequeño local, en forma simultánea. Se considera pequeño local aquel que no supere los 15m² (quince metros cuadrados).

- La rotación entre diferentes localizaciones físicas -ya sea puesto o local- no excluye el amparo en régimen de monotributo, salvo que se verifique la simultaneidad del ejercicio de la actividad.
- Los titulares ejerzan una única actividad sujeta a afiliación patronal; salvo los productores rurales que complementen los ingresos derivados de la producción de bienes en estado natural provenientes de su establecimiento, con la enajenación en forma accesoria de otros bienes agropecuarios, en estado natural o sometidos a algún proceso artesanal.
- Enajenen bienes y presten servicios exclusivamente a consumidores finales.

Tope de ingresos y activos anuales:

AÑO	TOPE INGR. UNIPERSONAL	TOPE INGR. SOCIEDAD DE HECHO	TOPE ACTIVOS
Año 2024	\$ 1.074.997	\$ 1.791.662	\$ 895.831
Año 2023	\$ 1.025.129	\$ 1.708.549	\$ 854.275
Año 2022	\$ 944.500	\$ 1.574.166	\$ 787.083
Año 2021	\$ 875.655	\$ 1.459.425	\$ 729.713
Año 2020	\$ 798.960	\$ 1.331.600	\$ 665.800
Año 2019	\$ 737.033	\$ 1.228.388	\$ 614.194
Año 2018	\$ 682.206	\$ 1.137.010	\$ 568.505
Año 2017	\$ 641.946	\$ 1.069.910	\$ 534.955

TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

JARDINERÍA

MOTOSIERRAS

DESMALZADORAS

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

TORNILLERÍA

ASESORAMIENTO
TÉCNICO



FERRETERÍA
Durán

ARTIGAS Y BENGOA

4342 2106

*Más de 90 años
a su servicio*



Nota a cliente de Centro Pyme

Solange Rodríguez: “el centro Pyme te abre la cabeza. Te ayuda a ampliar lo que vos ya sos”

Por Diego Casco Dabosio

Solange Peinados es una referencia en Villa María. Comenzó siendo una peluquería y hoy se ha expandido, ofreciendo varios servicios, como masajes y alquiler de consultorio. Su referente, Solange Rodríguez cuenta cómo el asesoramiento del Centro Pyme fue determinante para enfocarse en objetivos alcanzables y fundamentalmente llevar un orden de las finanzas, dos puntales para incrementar de manera considerable las posibilidades de progreso empresarial.

- ¿Dónde está el salón y cuando empieza su actividad?

- Vivo en Villa María, San José, en rutas 3 y 72 y mi salón está junto a mi casa, en las viviendas de Mevir. Hace 22 años que inauguré este salón.

- ¿En qué punto decidiste dar un paso más allá y ofrecer nuevos servicios?

- Con los años te pasa que ya no sabés cómo crecer. Mi hermana es masajista y hace otras cosas también, ella quería dejar el trabajo que tenía y dedicarse a lo que había aprendido, porque le encantó. Mi sueño era hacer más cosas. Si bien el pueblo es chiquito mi sueño era montar una especie de spa. Un salón de belleza completo. Ahí empezamos a hablar entre las dos, yo tenía cosas que me interesaban y ella tenía sus necesidades. Entonces nos ayudamos mutuamente y por intermedio del Centro Comercial de Libertad un día llegó la posibilidad de entrar en contacto con el Centro PYME, que yo no lo conocía.



Solange Peinados - Solange Rodríguez

- ¿Cómo fue ese acercamiento?

- Me acerqué al Centro PYME porque me dijeron que ellos ayudaban a pequeños emprendedores o empresas, ya sea grandes o chicas a crecer, como que


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 cliente de Centro Pyme

nos daban herramientas. Y en ese momento pensé, ¿por qué no llevar un proyecto al Centro PYME?

- ¿Qué fue lo que te dieron?

- Herramientas. Herramientas para yo sentirme una empresaria, porque no sabía que era una empresaria en realidad. Y no me manejaba como empresaria. Y ahora de alguna manera lo estoy haciendo. Ellos te abren mucho la cabeza con los cursos, que son fantásticos todos. Y eso hace que vos no solamente crezcas, porque yo hasta ese momento había crecido sola. Pero sí saber qué parte de lo que yo había hecho estaba bien y qué parte la podía modificar para que me fuera mejor. Y el creerme ser una empresaria. El creerme ser un salón que se caracteriza por ciertas cosas que yo en realidad nunca mostraba porque me parecía que no.

- Dentro de lo que son las herramientas que tiene el Centro PYME, ¿cuáles son aquellas que a vos te sirvieron más?

- Me ayudaron mucho en la parte de números. Acá el dinero que se hacía como que se iba para casa, y de ahí se pagaba todo. Ellos enseñan de cómo la empresa manejarla por fuera de la casa. Yo eso lo pude implementar bien, porque si no, no hubiese crecido. No tengo plata en el banco, pero yo siempre invierto mucho. Por ejemplo, si tengo un poquito de dinero de más, no me quedo con el dinero en el bolsillo, cuando voy a encargar tintas, en vez de encargar una, encargo

tres de cada una o cosas así. Igual que siempre que está saliendo algo nuevo, trato de traérmelo. Porque la gente después te lo pide, porque lo ve en las redes, por lo que sea. Así me manejaba yo. Pero en el Centro PYME te ayudan en los cursos a dividir lo que es la casa, lo que es el dinero mío, o sea, sueldo, con lo otro, que vendría a ser los gastos comunes, los corredores, BPS, y todo lo que es el funcionamiento en general de la empresa. Y dejar un poco de dinero para imprevistos, si se rompe el secador que yo no tenga que sacar incluso del sueldo de mi marido. Ellos te enseñan a que uno necesita llevarse su sueldo, que en realidad es lo que estoy tratando de hacer ahora, de plantearme eso.

- Que la empresa sea la que se autosustenta y no saque de otra caja.

- Sí, eso me encantó que me lo explicaran de esa manera. Otra cosa importante también es el tema del marketing, de las redes. Yo no la usaba, porque no se sacaban fotos, o las fotos no decían lo que yo veo, y en realidad me molestaba eso, que yo veía algo bonito, sacaba la foto pero no quedaba igual. Pero me ayudaron en eso también, de creer que igual eso sirve, que lo mejore lo más posible, pero que sirve para mostrar que yo tengo cosas para mostrar. Yo pensaba ya tengo la clientela que necesito y no preciso más. Entonces bueno, para crecer como empresaria también se requiere tomar a otra persona y delegar que es algo que me cuesta.



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



PANADERÍA
DON FRANCISCO



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre



Nota a cliente de Centro Pyme

- **¿Cuáles son las tareas que se reparten con tu hermana?**

- Ella está como contratada entre paréntesis, porque entre hermanas nos estamos ayudando. Ella acá viene a hacer los masajes y hace manos y me ayuda a mí en la peluquería. Los números me los hace ella, así que yo le doy un sueldito por eso, más lo que ella hace, y ahí nos vamos arreglando.

- **¿Cómo fue el ir agregando las dos nuevas salas?**

- En principio mi idea era poner un salón en San José de Mayo. Como una sucursal. Así que fui, le planteé eso al Centro PYME, y me aconsejaron analizar más la idea, como recapitular de vuelta. Ellos creo que de entrada se dieron cuenta que era una locura, inclusive las mismas clientas o amigas me lo decían. No fue que me dijeron 'esto no sirve', sino que me dijeron mirá, esto es así pero andá y probá, fijate el tema números, cuánto te cobran al alquiler, cómo lo vas a hacer, y después uno mismo se da cuenta que en realidad eso no servía. No era viable. Porque yo tenía que pagar alquiler y tenía que poner a otra persona, porque obviamente que la peluquería en Villa María no lo puedo dejar. Entonces ahí las mismas clientas te van como poniendo en el lugar, y vos vas pensando. Y surgió eso de hablar con mi hermana, entonces fuimos tirando ideas. Hasta que un día cuando lo fuimos como manejando mejor, ella necesitaba el lugar, y tenía un dinero, pero no tenía el lugar. Y yo tenía un lugar, pero en realidad no tenía todo el dinero. Así que ahí nos ayudamos mutuamente, y

llevamos esa propuesta al Pyme y ahí ellos nos dieron para adelante y empezaron a ayudarnos en todo.

- **¿Recomendarías el Centro Pyme a otra persona que está por lanzarse a emprender?**

- Sí. Obviamente que sí. Le recomendaría que se acerque al centro Pyme porque te abre la cabeza. Te ayuda a ampliar lo que vos ya sos. Porque vos eso lo tenés. En mi opinión el emprendedor ya tiene esa energía. Pero ellos, es como que las fichitas las van poniendo en su lugar. Son muchas herramientas que te dan, que vos decís, yo las tenía pero las tenía desordenadas. Ellos te ayudan a ordenarlas. Y ahí uno va cobrando cierta fortaleza. Porque sentís que hay alguien que te está agarrando y ayudando a caminar. Porque es como todo. Como el bebé cuando nace y después quiere caminar, que tiene la herramienta y no sabe usarla y la mamá le ayuda. Lo tomo así porque es tal cual.



Solange Peinados

SALUD Y BELLEZA

📍 Solange Rodríguez 📞 SOLANGEPEINADOS 📞 099 261 860

DistO Lrda.

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL

WELLA
PROFESSIONALS

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

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 en las tarifas del Parque de Vacaciones.</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>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>		 <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>



Estadísticas Económicas

4. VENTAS POR RUBRO - SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

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

Fuente: Cámara de Comercio



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

Estadísticas Económicas

1. TIPO DE CAMBIO

ENERO 2024		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$39,14	-0,41%	-0,41%	-0,59%	Diciembre 2024	\$41,40
Cierre del mes	\$39,16				Diciembre 2025	\$43,20

Fuente: BCU

2. INFLACIÓN

SETIEMBRE	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	104,55	-0,11	5,11	4,55	Diciembre 2024	6,05 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	106,15	0,98	6,15	6,15		
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	107,78	0,70	7,44	7,78	Diciembre 2025	6,00 %
Prendas de Vestir y Calzado	95,07	-0,10	-5,00	-4,93		
Vivienda	102,87	-2,95	6,61	2,87		
Muebles, Artículos para el Hogar	102,42	-0,23	2,75	2,42		
Productos Farmacéuticos	108,42	0,04	6,74	8,42		
Transporte	99,86	-0,98	2,02	-0,14		
Comunicaciones	103,24	0,27	3,68	3,24		
Educación	109,55	0,04	9,16	9,55		
Restaurantes y Hoteles	109,08	0,75	7,31	9,08		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	106,09	0,12	5,27	6,09		

Fuente: INE, BCU

3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coficiente de Ajuste de Alquileres Enero 2024
Unidad Reajutable Febrero 2024	1642,33	1,0511
Unidad Reajutable de Alquileres Enero 2024	1638,24	

Fuente: INE

Noticias de interés general

PRÓXIMAS CAPACITACIONES

TALLERES DE VERANO
Centro PYME San José

Temas:

- Opciones de formalización para tu emprendimiento.
- Opciones de financiamiento
- Calculo de costos y fijación de precios

091 37 67 03

sanjose@centros.uy

Sin costo




Programa "Afronta nuevas oportunidades"

Programa enfocado a empresas y emprendimientos. Para afrontar nuevos cambios y/o oportunidades que pueden haber en el mercado.

Contenido del programa

- Capacitación "Comercialización y ventas"
- Capacitación "De emprendedor a empresario"
- Postulaciones a programas de ANDE
- Asistencia técnica en "Registros financieros"

Febrero

Rafael Peraza

091 37 67 03

sanjose@centros.uy

Sin costo






Noticias de interés general

Patente de Rodados - Vencimientos Año 2024

CUOTA	VENCIMIENTO
1° cuota	22 de enero
2° cuota	20 de marzo
3° cuota	20 de mayo
4° cuota	22 de julio
5° cuota	20 de setiembre
6° cuota	20 de noviembre

El pago se puede efectuar en seis cuotas bimensuales, generando una bonificación del 10% en cada cuota que se abone en fecha.

El pago contado de la Patente anual tiene una bonificación del 20%, lo cual puede realizarse hasta el próximo 22 de enero.

El pago se puede realizar vía web, débito bancario, tarjetas de crédito, o en las agencias de cobranzas habilitadas en todo el país.

La Ley 18.860 del 23 de diciembre de 2011 creó el Sistema Único de Cobro de Ingresos Vehiculares (SUCIVE). En el mes de enero de 2015 comienza el cobro de la Patente de Rodados, recargos, multas y moras de los vehículos automotores empadronados en cualquier departamento de la República, así como las multas y moras correspondientes a los propietarios, poseedores o conductores de dichos vehículos.

Vencimientos

1. VENCIMIENTOS DGI 2024

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

CAMBIO

Dirección: 25 DE MAYO 560
Tels: 4342 5159 - 4342 7389
Ciudad: San José de Mayo

UP URUPAGO
 RED DE COBRANZA

CAMBIO

Dir: HERRERA 201 / Tel: 4342 9377
Ciudad: San José de Mayo

2. VENCIMIENTOS BPS 2024

Red Nacional de Cobranza

redpagos

EMPRESAS CON EMPLEADOS

Mes de pago	Dígitos 0-1-2-3-4	Dígitos 5-6-7-8-9
Enero	16	17
Febrero	19	20
Marzo	15	18
Abril	15	16
Mayo	16	17
Junio	17	18
Julio	15	16
Agosto	15	16
Setiembre	16	17
Octubre	15	16
Noviembre	15	18
Diciembre	16	17

EMPRESAS SIN EMPLEADOS

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	22
Febrero	23
Marzo	21
Abril	19
Mayo	22
Junio	24
Julio	22
Agosto	21
Setiembre	20
Octubre	21
Noviembre	21
Diciembre	20

FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	26
Marzo	21
Abril	24
Mayo	27
Junio	24
Julio	25
Agosto	26
Setiembre	25
Octubre	25
Noviembre	25
Diciembre	23



Aniversario de empresas

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

ENERO

- BAR Y PIZERIA BLANCO Y NEGRO
- CARPINERIA DEL SUR
- CENTRO COLOR LTDA
- COM. FOM. BARRIO GARIBALDI
- COM. FOMENTO EL BERRAL
- DIEGO JARA
- DISTRIBUIDORA ECHEDO SRL
- EMPRESA FUNEBRE BACIGALUPE
- IGNACIO BONE
- JUAN RAMON SILVERA
- LOS RETASOS
- MECANICACABRERA SRL
- ORGANIZACIÓN COMERCIAL SARANDI
- PEDRO STRAZZARINO
- PELUQUERIA JIMENA CASTRO
- PEREZ ALEJANDRO - Instituto ITS
- POLLERIA MACONDO
- RADIO MARAGATA
- REPUBLICA MICROFINANZAS SA

FEBRERO

- ABBATE Y CIA S.A.
- ALMACEN MARIA
- CABLE COLOR MARAGATO SA
- CARNICERIA RINCON
- BARRACA TOMAS RODRIGUEZ
- ESTEBAN SELLANES
- FERRETERIA EL GALPON
- HUGO PEÑA
- INMOBILIARIA MARIO CEDRANI
- LA COLONIAL
- MARCELO FERREIRA
- PLANETA KIDS
- POLLERIA 25
- ROBERTO SORIA
- SUPERMERCADO DIEPA
- SUPERMERCADO SARTORE
- URBAN



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