



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

8 DE MARZO DÍA DE LA MUJER



NOTA SOCIO / ENTRE LIBROS



MARCRE
El Crédito de San José

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

NÚMERO 202 • MARZO 2024
CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SAN JOSÉ



Institucional

¿QUIÉNES SOMOS?

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

VISIÓN

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

MISIÓN

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

NUESTROS SERVICIOS

SERVICIOS GREMIALES

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



SERVICIOS DE GESTORÍA

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

CONTACTOS

-  www.ccisanjose.com.uy
-  info@ccisanjose.com.uy
-  4342 2052
-  092 373 561

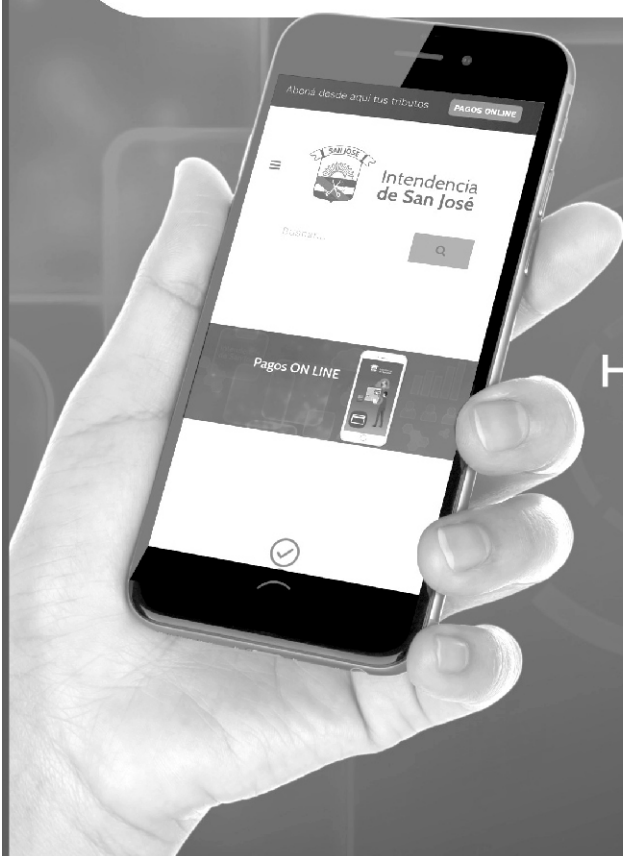
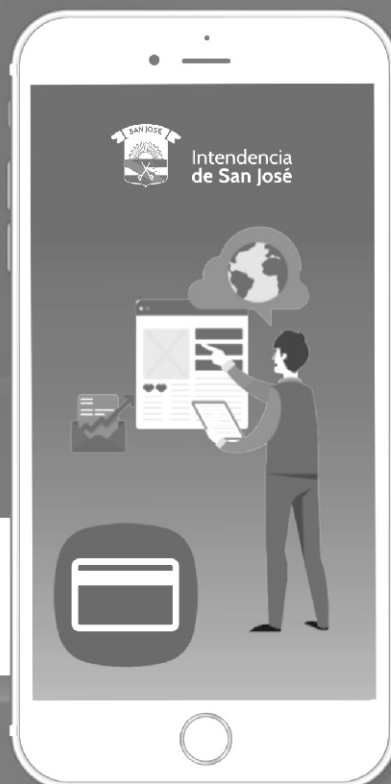
OFICINA Y HORARIOS

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

Noticias de interés general

Desde tu casa
o cualquier lugar
ahora podés
pagar los tributos
de la Intendencia
de San José

Ingresá a pagos online
en sanjose.gub.uy



Hacelo todo más fácil,
cómodo y rápido.



Intendencia
de San José



Nota a socio del mes

Entre Libros: del “canastito de mimbre” a los juegos didácticos y los café literarios

Por Diego Casco Dabosio

La librería “Entre Libros” está cumpliendo 30 años. Se inauguró en marzo de 1994 y si bien desde esa fecha cuenta con su local establecido, su fundadora, la maestra Beatriz Pricolli comenzó la actividad mucho antes, visitando escuelas con un bolsito de mimbre lleno de libros. Hoy se ha sumado la capacitación, la venta de juegos didácticos (“todo lo que sea para pensar”) y ponen el foco en seguir generando instancias de encuentro donde los lectores puedan intercambiar y conocer con los autores. Además de Beatriz, conversamos también con su hija, Laura Guerra.

¿Cómo iniciaron en el rubro antes de tener el local?

B - Antes de eso yo visitaba escuelas con un bolsito y les leía a los chiquilines y compartíamos, y de a poco las maestras comenzaron a pedir que querían comprar y ahí empezó todo.

Con un canastito de mimbre iba por las escuelas. En esa época era con una alegría tremenda, porque todo comenzó a partir del gusto por los libros. Sobre todo la literatura infantil. Se empezó a correr la voz entre las maestras, nos pedían que fuéramos y se hacían instancias muy ricas.

L - Visitamos la biblioteca del Hogar Católico también. Se hacían instancias tipo talleres con docentes, donde participaba también Cristina Callorda, se hacían encuentros muy interesantes.

¿Cuándo se dieron cuenta de que la idea de salir por las escuelas podía pasar a convertirse en un local establecido?



Entre Libros - Beatriz Pricolli y Laura Guerra

L – Digamos que el bolsito empezó a quedar chico.

B – Nos gustó hacerlo porque empezaron a pedir y a los pocos días de inaugurar vino Ziraldo, el escritor brasilero, se cerró la calle, fue impresionante.

L – En mi casa había una mesa con libros, mamá seleccionaba para el bolso y llevaba y a veces iba gente a comprar. Aprendimos a envolver y a tener

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

Nota a socio del mes

papel porque venían a buscar un regalo para llevar a un cumpleaños. Era todo a gente muy conocida, la mayoría docentes.

B - Después abrimos con mi cuñada, en la casa de ella en Batlle y Ordóñez 414, donde ahora está CoLavora y al local donde estamos ahora hace 19 años que estamos.

¿Cómo ha sido el vínculo con los proveedores?

B – El primer contacto con proveedores fue Ana María Bavossi de Moca, luego con distribuidora Gussi tenemos una amistad muy grande, de mucho tiempo y luego se han ido incorporando Random, Planeta, Urano y las distintas editoriales.

¿Cómo han ido cambiando las preferencias de la gente con el correr de los años?

L – Hoy por hoy algo que fue un éxito durante el verano es “La Felicidad” de Gabriel Rolón, en la pandemia por ejemplo hubo un resurgir de los libros de cocina, que lo hablamos con las editoriales. Todos, desde el Crandon, Hugo Soca, Lucía Soria, Leticia Cicero, Cata de Palleja. Y otro fenómeno que se dio en la pandemia fue la venta de la “Fábula del Monje que Vendió su Ferrari”, que es un libro que tiene fácil 30 años, que estaba como olvidado en los estantes de las librerías a nivel mundial. Y en la pandemia reflotó.

¿Es común ver eso de que libros de más años se vuelvan populares por acontecimientos que se van dando como ese caso?

L – Si, claro. Pasó también con el libro “Jefa de tu vida”, que tal vez pasó un año desde que vino.

¿Y cómo impacta allí la tecnología?

L - Cuando el escritor se hace visible a través de las redes, difundiendo su libro de manera personal contribuye a que el libro se mueva mucho. Jefa de Tu Vida estuvo tal vez un año o dos antes de que comenzaran a venderse. Los de Marian Rojas Estapé una psicóloga española que también ha sido muy bien vendido, estuvieron dos años que ahí de repente se

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. 90⁶⁰⁰ - San José - Cel.: 4342 5141

venía uno o dos. Ella empezó a hacerse visible a través de las redes, a subir podcast de distintos temas relacionados a los libros y ahí la gente dice 'ah caramba, quiero más de esto', porque además son títulos muy sugerentes, “Cómo hacer que te pasen cosas buenas” y “Encuentra a tu persona vitamina”. B – La difusión también se logra porque a veces las editoriales hacen presentaciones de todo lo que va a haber. Ahí hablé con los autores y ves lo que salió y lo que va a salir.

¿Qué tan importante es capacitarse para dedicarse a esta actividad?

B - El gusto por los libros nos llevó a hacer talleres en



Nota a socio del mes

Montevideo, especializaciones de incentivación a la lectura con Ana Bavossi, hicimos muchos talleres. L - Vincularse con distintos actores, desde escritores e ilustradores. Yo particularmente hice un curso de nivel terciario de literatura infantil y juvenil, de dos años coordinado por Silvia Puente y con un nivel excelente. Digamos que a parte de la formación que cada uno traía hemos seguido formándonos con cursos que se han hecho de la formación de biblioteca, de cómo organizar los libros, de cómo sectorizarlos. Son cosas que van sumando al funcionamiento y al engrajaje de la librería.

Se nota que hay una producción muy grande aún, de editoriales, escritores y librerías

B - Si, totalmente.

Volviendo a la tecnología: hace 30 años la tecnología estaba muy lejos de ser lo que tenemos hoy, imagino que puede haber estado el miedo de que las pantallas pudieran suplantar a los libros. Pero transcurrido este tiempo los libros siguen estando igual de vigentes. ¿Cómo han vivido eso?

B - El papel sigue vigente y va a seguir estando.

L - Yo siempre le cuento a mucha gente que hay un texto de Umberto Eco, defendiendo el libro, que enumera todas las cosas que se pueden hacer con el libro y que no se pueden hacer con la pantalla. Eco en ese artículo dice que prueben leer toda la "Divina Comedia" en una pantalla y que vean como les quedan los ojos y el cuello. Y creo que va por ahí,



porque se ve con la gente joven, que si bien llegan con el celular en la mano, a través del celular vienen con los libros que están buscando. Y buscan. Y eso está en aumento en este último tiempo.

B - Muchas veces dicen que no, pero la juventud está leyendo. Vienen seguros. Saben lo que vienen a buscar.

L - Hay mucha difusión de libros a través de TikTok. La otra vez había un libro que lo pedían mucho y consulté con adolescentes cercanos que onda con este libro y me dijeron que en TikTok estaba lleno de videos de ese libro.

Esa tecnología que en su momento pudo ser vista como una amenaza en realidad hoy lo potencia, y además el papel tiene algo distinto.

L - Y nosotros hacemos siempre hincapié en que nos encanta que nos visiten sin obligación de compra. El te



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



Nota a socio del mes

puedo ayudar en algo, no, vengo a mirar. Perfecto, pase. A veces los embromo diciéndoles que hasta las 7 pueden quedarse.

¿Qué movidas se van organizando desde la librería para difundir autores y sus obras?

B – El año pasado hicimos un proyecto con estudiantes de magisterio, que vieran con la profesora, mostrarles lo que hay, enseñarles los distintos aspectos, la ilustración. Y el año pasado se dio una instancia muy rica de un grupo con una profesora de literatura. Fue una instancia muy rica. Incluso una chica hizo un curso de ilustradora que no sabía ni la profesora ni las compañeras. Y este año lo vamos a repetir con Pedro Peña y sus alumnos.

También el año pasado vino una escritora infantil y estuvo un grupito de jazz infantil. Estuvo precioso. Vinieron abuelos, se acomodaron acá.

L – Corrimos las cosas y lo hicimos acá. Porque tampoco tiene que ser algo demasiado masivo.

B – Otro día también vino el contador Marcelo Da Costa, y a iniciativa de él, que tenía que hacerse visible, se ofreció a venir a las librerías. Éramos 15 personas, estuvo espectacular, tomamos un café.

L – Ahora estamos apuntando un poco a eso. Si es algo que se da más masivo trabajamos con el Instituto Cultural Español. El año pasado por ejemplo se hizo con la visita de Ruperto Long, se organizó un café literario.

B – Es algo que está muy bueno.

Han ido incorporando también los juegos didácticos.

B – Es lo que queremos también, libros y juegos didácticos. Cosas que los hagan pensar. Acá hay mucha gente incursionando en juegos didácticos. Pero no todo es bueno.

¿Y cómo discernir qué es bueno y qué no?

L – Bueno ahí pesan su título de maestra y sus 30 años de experiencia en el salón. También hay libros o juegos, donde si nosotros no conocemos solemos pedir opinión a gente que sabe. Por ejemplo ha pasado con libros sobre educación sexual, ahí consultamos a especialistas y pedimos opinión, si se puede recomendar o no. Buscando el asesoramiento desde el conocimiento. Si no tengo herramientas busco a quien las tenga. Pero las temáticas pueden ser varias, libros infantiles con temas como el duelo o la separación de los padres donde es importante asesorarse antes de recomendarlos. Los leemos, pero nos gusta consultar con la gente que sabe.

¿Qué vínculo han tenido con el Centro Comercial y desde cuándo son socios?

B – No recuerdo la fecha, pero hace bastante, prácticamente desde que comenzamos.

L – Se vio como una necesidad, porque al estar nucleados todos los comerciantes es una vía de información, de asesoramiento, de respaldo, una necesidad por todo lo que el Centro Comercial ofrece. Siempre ha estado ahí.

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



La Canasta

☎ 098 388 437

☎ 091 316 189

Vuelta a Clases 2024

SORTEAMOS

**MOTO
0 KM**



PARTICIPAN TAMBIEN CON LOS IMPRESOS

MARCAS ADHERIDAS

DOBLE CHANCE



Noticias de interés general

Actividad comercio y servicios por CCSUY

- Cuarto trimestre 2023.

La actividad del sector Comercio y Servicios, medida por la variación interanual de las ventas reales, volvió a mostrar una caída de cierta durante el cuarto trimestre, de 1,4%, aunque la misma resultó más leve que la verificada en el tercer trimestre del año pasado (cuando las ventas habían descendido 2,8%). Los menores niveles de actividad en el cuarto trimestre se explicaron a partir de una caída bastante generalizada, que no alcanzó a ser compensada por la buena performance de algunos rubros como Indumentaria o Agencias de Viaje. En esta línea, el índice de difusión por rubros mostró una reducción, para ubicarse en 25%, un registro menor al del trimestre anterior (35%). El rubro Indumentaria fue el que mostró un crecimiento más pronunciado, con 7,3%, seguido por Agencias de Viajes, con un avance de 5,9%. Los retrocesos más pronunciados se observaron en Hoteles (8,4%) y Ópticas (6,3%).

- Balance 2023.

El año pasado estuvo caracterizado por retrocesos en los niveles de venta en la mayoría de los trimestres analizados (del segundo al cuarto), lo que motivó una disminución de importancia en el conjunto del año, de 2%. Este resultado contrasta con la recuperación, aunque leve, que habían tenido las ventas en el 2022, cuando habían crecido 0,5%. Cuando se mira la performance por rubros, se observa que la mayoría de los mismos, atravesaron fases de retrocesos. Las variaciones reales de las ventas se ubicaron en un rango aproximado de entre -10% y +7%. Los rubros con mayores descensos en el año fueron Hoteles (9,7%), Minimercados (8,5%) e Inmobiliarias (8,4%), al tiempo que Indumentaria (7,3%) y Agencias de Viajes (4,4%) fueron las que mostraron avances más sustantivos. De esta forma, el comercio continúa sin mostrar variaciones positivas sustanciales de las ventas en los últimos años: el aumento de 2022 referido, fue el único incremento posterior a la llegada de la pandemia en 2020.



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



PANADERÍA
DON FRANCISCO



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre

Espacio contratado

Nota a cliente de Centro Pyme

Puesto “El Turco”: un emprendimiento familiar que comenzó “haciendo feria” y hoy cuenta con todo lo necesario para “armar tu picada”

Por Diego Casco Dabosio

Desde hace más de tres años, Martín Álvarez lleva adelante junto a su esposa Valeria Deleón el puesto “El Turco” en el Mercado Municipal. Lo que comenzó como una “feria”, tiene desde hace dos años un local establecido, donde poco a poco han ido dando pasos firmes para crecer de manera planificada y ordenada. En ese camino el acompañamiento del Centro Pyme ha sido fundamental, según cuenta Martín, para apuntalar la parte económica y llevar un mejor control, aspecto clave para realizar inversiones que permitan al emprendimiento seguir creciendo.

- ¿Cómo empezó el puesto “El Turco”?

- Tengo el emprendimiento con la patrona, ambos somos técnicos lecheros. Esto empezó como un hobby de la venta de queso. Comenzamos haciendo ferias los sábados en el Mercado Municipal y luego de un tiempo terminamos teniendo nuestro puestito fijo acá en el Mercado. Abrimos todos los días. Antes estábamos solamente los sábados. Ahora estamos de lunes a viernes y los sábados hacemos la feria por la mañana.

- ¿Cómo decidieron ponerle ese nombre?

- Me dicen el turco desde que tengo 10 o 12 años, el turco para acá, el turco para allá por como hablaba y que converso mucho. Y quedó, y yo creo que hasta perdí mi nombre que es Martín (risas).

El nombre del negocio surgió por eso y por cómo me conoce todo el mundo acá, y lo del puesto fue porque efectivamente comenzó así, como un puesto de feria donde la gente se ponía a charlar y fue finalmente el



Puesto “El Turco” - Martín Álvarez

nombre que quedó, que nos parece que quedó muy coqueto. Y pudimos hacer finalmente una marca que viene saliendo muy lindo. Venimos muy contentos con el nombre y gracias a la ayuda de una amiga que nos dio una mano para hacer el logo quedó muy bueno.


FACTURASOK


Facturación Electrónica

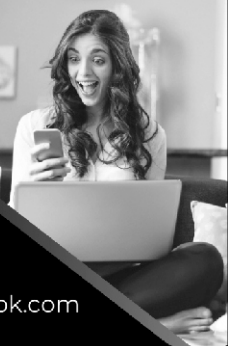
- Hasta 20 comprobantes mensuales
- No contabilizamos comprobantes de compras
- Soporte Técnico

\$ 490

Literal E y
Profesionales

 434 41648

 www.facturasok.com



Espacio contratado

Nota a cliente de Centro Pyme

- ¿Desde cuándo están con el emprendimiento? ¿Y por qué decidieron vincularse a este rubro puntualmente?

- Al ser técnico lechero siempre nos gustó la venta de queso. Somos amantes como verán de los quesos. Hoy en día tenemos 52 tipos para ofrecer. Y surgió con la idea de cumplir un sueño que teníamos que era dedicarnos a la venta de quesos. De a poquito se fue transformando en una forma de vida, en un emprendimiento familiar.

- ¿Cuál ha sido el apoyo que han recibido desde el Centro PYME?

- El emprendimiento tiene alrededor de tres años y medio. Con el local acá arrancamos el 22 de abril del 2022, y a los poquitos días que abrimos nos visitaron del Centro PYME, Gonzalo y Noelia. Y también ha estado Guzmán que nos ha dado una mano muy grande en lo que es el armado y la planificación, el llegar al objetivo planificando las metas a corto plazo. También nos han ayudado en todo lo que refiere a ordenar los números, que fue algo muy importante para nosotros para la toma de decisiones.

- ¿Sentís que de esa ayuda para adelante se empezó a clarificar mucho más el panorama?

- Nosotros ya veníamos viendo unos muy buenos registros. Pero no teníamos el análisis final de lo que daban esos registros. No lo estábamos visualizando del todo. Era algo que no se veía completamente. Sabíamos cuánto vendíamos y cuánto comprábamos, pero habían ciertos puntos que faltaban ajustar y ahí ellos terminaron de darnos una orientación para el emprendimiento muy importante.

- ¿Podrías citar un ejemplo de esto?

- Y por ejemplo, que yo no tenía un sueldo. La patrona tampoco tenía un sueldo. Y trabajando con Noelia fuimos viendo la forma de implementar un sueldo por hora. Si hacíamos una feria con determinado costo cuánto nos salía el tema de la parte digital, lo que es Instagram, Facebook, lo lleva la patrona. Y también tiene un rédito hacia el puesto que da un lindo rubro y es algo que te va quedando.

- Entre las herramientas del Centro PYME ¿cuáles son aquellas que ustedes han utilizado más?

- La herramienta que más hemos utilizado ha sido la capacitación para hacer registros en Excel. También el marketing digital fue muy importante para lo que es el diseño de la página, la foto por ejemplo. Nosotros vamos llevando todos los registros en un cuaderno y una vez por semana los pasamos a la computadora y ahí visualizamos cuánto se gastó, cómo andamos con los costos fijos, cómo andamos con los costos variables. Y dan una perspectiva del mes que, haciendo un cierre, dan una perspectiva si fue negativo o positivo.

- ¿Esas herramientas sirven como para planificar a futuro?

- Son muy buenas porque, nos dan la pauta de cómo estamos hoy, son un pantallazo de hoy y, nos permiten ver cómo planificamos al mes siguiente, o dentro de dos meses, tres meses, seis meses. Una de las cuestiones más importantes fue que no asumíamos crédito por algo puntual de nosotros, de que no queríamos tener crédito o deberle a alguien. Y el Centro Pyme nos abrió la cabeza de que a veces hay que obtener un crédito para poder crecer. Y sumando productos y eso, lo visualizamos que era así. Sacar un crédito, como por ejemplo para hacer una cámara, y que eso nos de para tener un volumen estable durante todo el año de productos y sin correr riesgo de quedarnos sin stock

- ¿Cómo ha variado el emprendimiento desde que arrancó hasta ahora?

- Puesto El Turco arrancó con una mesa ahí enfrente con tres productos. Con chorizo seco, aceite de oliva y los quesos holanditas saborizados, que era lo primero. Hoy en día tenemos más de 100 productos, arriba de 52 tipos de queso. Tenemos fiambre longaniza, bondiola, chorizo, salame. Entonces, de a poquito lo íbamos visualizando. Crecimos a 15 productos, después fuimos a 27 y de a poquito le fuimos sumando. Y vamos viendo, la gama de queso siempre

Espacio contratado

Nota a cliente de Centro Pyme

vamos sumando todos los meses. O sea, aparece un productor nuevo. Trabajamos con productores de la zona y del Uruguay, producción artesanal. Y le vamos sumando anexos a lo que es la picadita de queso.

- Si tuvieras que recomendarle el Centro PYME a algún emprendedor o a alguien que está por largarse. ¿Vos qué le dirías?

- Yo lo recomiendo porque la verdad que nos ha dado una mano muy importante en visualizar cómo está el puesto. Sé que es difícil abrirse a una persona desconocida, como cuando cayeron Gonzalo y Noelia al puesto, para nosotros era alguien desconocido, pero les dimos nuestra confianza, les mostramos los números, les mostramos a dónde queríamos llegar, cómo habíamos comenzado y ellos hicieron un análisis. Nos presentaron cómo estaba el emprendimiento y te dicen dónde ir mejorando. Fue la economía en primer lugar, después fueron poniéndonos objetivos de a dónde teníamos que llegar, contar los clientes que teníamos, buscar otros puntos de venta, como por ejemplo el Rupe, ir por la lista de WhatsApp, ir por determinados caminos que uno tal vez no lo visualiza y ellos que están en la rosca, saben. También nos han dado mucho vínculo con otros tipos de emprendimientos que se van sumando al puesto, que también vienen del Centro PYME y van creciendo también trayendo sus productos acá.

- ¿Cómo se proyecta el emprendimiento hacia el futuro y qué planes hay en carpeta?

- Tenemos algunos planes marcados para este 2024 que

se basan en seguir por el camino que venimos. El primer punto es seguir difundiendo la cultura quesera, apoyando a los productores locales de San José y junto a eso seguir apostando a la producción artesanal y la quesería ya que se vienen perdiendo cada vez más productores. Para eso mantenemos la misma política de respetar sus precios de los quesos y ofreciéndoles un lugar donde terminar de madurar la mercadería de acuerdo al tipo de queso. En eso vamos a seguir trabajando, apostando también a las redes sociales, enseñando sobre los más de 50 tipos de quesos que tenemos en el puesto y seguir mejorando la quesería en Rodríguez donde hacemos el cuartirolo y la burrata nosotros. Faltan algunos detalles para lograr la habilitación y ser productores también nosotros desde "Puesto El Turco" en esos tipos de quesos. Queremos mejorar el seguimiento del stock de la cámara y los productos que estamos trabajando. También tener más participación en los eventos, que antes se nos complicaba cuando hacía calor, y ahora con Ande y el Centro Pyme pudimos comprar las vitrinas y ahora tenemos los medios para participar de todas las fiestas queseras, gourmet, en instancias de la Asociación Rural y distintos eventos que hay en la vuelta.

Otro punto importante a futuro es seguir con el crecimiento sostenido que tenemos con el Puesto El Turco en Piriápolis y esperamos que en los próximos días quede pronta nuestra cava con cuatro bodegas de San José que vamos a empezar a implementar "vinos a tu puerta" en Playa Verde, Playa Hermosa, Punta Colorada y Punta Negra. Vamos a hacer una distribución de vinos por catálogo allí.

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



Descuentos en los tickets de los medicamentos; sin pago de órdenes para médicos.



BANCO DE SEGUROS

Descuento del 20% en seguros de automóviles.



Descuentos en las tarifas del Parque de Vacaciones.



Descuento del 15% sobre el precio fijado en la tarifa Ventas Crédito vigente, en cartas simples, cartas certificadas y paquetes a nivel nacional.



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.



Descuento del 50% para mayores y un 55% a menores de 14 años sobre el costo particular.



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.



Descuentos del 15% del precio de lista en su producto Compañía Calificada, 15% del precio de lista en el producto Grupo Familiar.



Tarifa rebajada con derecho a 8 hs de servicio. En cualquier otra cobertura se otorga un descuento del 20% en la cuota estándar.



Para hijos de asociados: descuento del 25% en carreras Universitarias, Postgrados y Maestrías, y el 30% en Carreras Técnicas.



Para empresas socias y funcionarios directos: descuento del 10% en servicio fúnebres y de cremación.



Clases de manejo. Descuento del 30% en la primera clase. Beneficio para empresarios socios, sus familiares directos, y funcionarios directos.



Una empresa Ábitab

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.



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.

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

FEBRERO 2024		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$39,10	-0,08%	-0,49%	0,21%	Diciembre 2024	\$41,40
Cierre del mes	\$39,04				Diciembre 2025	\$43,30

Fuente: BCU

2. INFLACIÓN

FEBRERO	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	106,15	1,53	-1,51	5,09	Diciembre 2024	6,30 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	108,01	1,75	-1,72	6,05		
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	110,50	2,52	-2,46	7,40	Diciembre 2025	6,00 %
Prendas de Vestir y Calzado	91,64	-3,61	3,75	-7,11		
Vivienda	107,99	4,98	-4,74	5,65	Fuente: INE, BCU	
Muebles, Artículos para el Hogar	102,48	0,06	-0,06	2,58		
Productos Farmacéuticos	109,43	0,93	-0,92	6,95		
Transporte	99,13	-0,73	0,74	2,79		
Comunicaciones	103,25	0,01	-0,01	3,53		
Educación	110,75	1,10	-1,08	9,44		
Restaurantes y Hoteles	111,39	2,11	-2,07	7,60		
Cuidado Personal, Protección Social y Bienes Diversos	107,10	0,95	-0,94	5,12		

3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Febrero 2024
Unidad Reajutable Marzo 2024	1717,20	1,0509
Unidad Reajutable de Alquileres Febrero 2024	1665,96	

Fuente: INE



Noticias de interés general

PRÓXIMAS CAPACITACIONES



Taller Fortalecimiento empresarial para mujeres rurales

CONTENIDOS:

- Situación de las Mipymes rurales a nivel regional.
- Obstáculos y barreras para el desarrollo profesional.
- Derribando estereotipos y sesgos de género.
- Diversidad, inclusión y equidad para las mujeres en el mundo empresarial.

 Marzo

 A confirmar

 Ecilda y Ciudad de Rodríguez.

 091 37 67 03

 sanjose@centros.uy

TALLER GRATUITO
INSCRIPCIONES ABIERTAS



Marketing Digital Avanzado

Capacitación gratuita en marketing digital avanzado para empresas.

Temario:

- Introducción al Marketing Digital
- Redes Sociales y aplicaciones.
- Anuncios en Redes Sociales
- Herramientas de apoyo disponibles

 Marzo

 A confirmar

 Virtual

 091 37 67 03

 sanjose@centros.uy





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

57% de las empresas evaluaron las ventas como buenas.

El Centro Comercial e Industrial de San José junto con la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay y la Cámara de la Economía Digital del Uruguay realizaron un relevamiento para medir el comportamiento de las ventas en las Fiestas Tradicionales 2023 (Navidad, Fin de Año y Reyes).

Con el objetivo de conocer el comportamiento de los consumidores en las fiestas tradicionales, la Cámara de la Economía Digital del Uruguay y la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay realizaron en conjunto un relevamiento sobre las principales tendencias de consumo en Navidad, Año Nuevo y Reyes.

El desempeño no fue el mismo en cada rubro.

Los resultados fueron particularmente distintos según el rubro relevado. El rubro de Electrónica y Electrodomésticos mostro una caída en sus ventas con respecto al año anterior, considerando las ventas del 2023 muy bajas y manteniéndose una tendencia de estancamiento en los últimos meses del año.

En el sector de Alimentos y bebidas (Panaderías, Confiterías, Supermercados), el 62% de las empresas consideraron que sus ventas fueron mejores o iguales al año inmediato anterior, notándose un repunte en las ventas a final del año 2023 debido a las fiestas tradicionales.

Uno de los rubros más afectados en sus niveles de ventas fueron las ópticas, las cuales evaluaron las ventas de estas fiestas tradicionales peores que la del año inmediato anterior.

Otro sector que se visualizó afectado fue el de Indumentaria, vestimenta y calzado en donde sus ingresos fueron considerados muy bajos con respecto a otros años. Ésta situación es opuesta a la de las jugueterías quienes evaluaron un buen fin de año de ventas.

Por último, el sector que apuntaló las ventas en estas Fiestas fue el rubro de Farmacia, que en esta oportunidad y sobre fin de año pudieron incrementar sus ingresos luego de un año muy complicado a nivel de ventas debido a la situación cambiaria con Argentina.

El 87% de los uruguayos compró regalos en las fiestas tradicionales

Con respecto al consumo, se realizó una encuesta a consumidores, alcanzando a nivel Nacional al 787 personas de las cuales el 70% respondió que siempre celebran y/o compran regalos con motivo de las fiestas tradicionales. En 2023, el 87% efectivamente compró algún regalo, mientras que el 13% restante no realizó ninguna compra. El informe realiza un análisis del proceso de decisión de compra de los consumidores, evidenciando la importancia de los medios comerciales físicos y online, y la complementariedad de ambos. Entre quienes compraron algún regalo, la mayoría buscó y compró los productos en un local comercial (41%), mientras que el 29% lo hizo de forma online. A su vez, el 27% buscó los productos de forma online, pero los terminó comprando en un local comercial, y sólo un 3% realizó la búsqueda en un local comercial y compró online. En la mayoría de los casos, las personas realizaron la compra una semana antes de la fecha de la celebración (63%), mientras que el 20% compró el día previo. El restante 18% se anticipó y compró los regalos un mes antes. Dentro de las categorías de productos, Vestimenta, calzados y/o accesorios fue la que registró un mayor alcance, continuado por el rubro Juguetes. Con menores niveles se posicionaron los Artículos electrónicos, Artículos para el hogar y decoración, y Perfumería y cosmética.

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

2. VENCIMIENTOS BPS 2024

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

CAMBIO
SAN JOSÉ

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

UP


URUPAGO
RED DE COBRANZA

CAMBIO
SAN JOSÉ
HERRERA 201

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

Red Nacional de Cobranza

redpagos



Aniversario de empresas

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

MARZO

- ANA MARIA PERERA
- ANA Y LOS 5
- APACHE. MULTITODO. FOOT
- CAMILA CARDONE
- CARLOS CABRERA
- CARLOS DIAZ
- CLUB SAN JOSE
- CO.LI.SA.FA
- COM. FOM. ARCOIRIS
- DAME
- DAVID HERNANDEZ
- ELVIRA PELLEGRINO
- ENTRE LIBROS
- ED FULLSERVICE

MARZO

- FANNY FIRPO
- GOMERIA ANDRES BUSTOS
- GOMERIA GOMA GOMA
- HUMBERTO COLLA
- LEONARDO CEDRES
- MONICA FERREIRA
- NESTOR PEREZ SRL
- RAUL LASA
- ROTI PARRILLA
- SILVANA ICHAZO
- SUPERGAS MARAGATO SRL
- SURTEC
- WILLIAM THOMSON

TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

JARDINERÍA

MOTOSIERRAS

DESMALZADORAS

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

TORNILLERÍA

ASESORAMIENTO
TÉCNICO

Inca
vení al color

FERRETERÍA
Durán

ARTIGAS Y BENGUA

4342 2106

*Más de 90 años
a su servicio*



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