



# SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

## ¡FELICES FIESTAS!

**SUZUKI  
ALTO 0 km**

| SORTEO / 27 DE DICIEMBRE

| NOTA SOCIO DEL MES / PETIT BABY



## MARCRE

El Crédito de San José

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

4342 6020

📞 098 728 606

NÚMERO 211 • DICIEMBRE 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](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



*LLEGÓ DICIEMBRE !!!*

## San José de Fiesta

El gran sorteo de fin de año está por llegar y un espectacular Suzuki Alto 0km podría ser tuyo!!

**RECUERDA** que el 27 de diciembre se llevará a cabo la transmisión en vivo por Instagram para anunciar al ganador, ¡así que no te lo puedes perder!

 El horario aún está a confirmar, así que mantente atento a nuestras redes sociales.

¡Mucha suerteeee!



**¿NECESITAS  
FINANCIAMIENTO?**

**Pensá en Marcre!  
Somos tu Solución  
Financiera!**

► Contamos con un servicio de descuento de cheques, rápido y sin tramites.

Contactos:  [info@marcre.com.uy](mailto:info@marcre.com.uy)  098 728 611



**MARCRE**



## Nota a socio del mes

### “Los niños muchas veces nos enseñan”: Petit Baby cumple 18 años

Por Diego Casco Dabosio

*Petit Baby está de festejo. El local ubicado en 25 de Mayo entre 18 de Julio y Bengoa está llegando en este mes de diciembre a sus primeros 18 años. Carmen Arrechea lleva adelante el emprendimiento que se caracteriza por brindar todo tipo de artículos para la familia, desde embarazadas hasta niños. En diálogo con el Centro Comercial contó cómo ha sido la reconversión al venir de un rubro distinto, el gusto por la tarea diaria y la importancia de estar actualizado en un mercado que está en constante cambio.*

#### ¿Cuándo y cómo comienza Petit Baby?

En mi vida jamás soñé que iba a trabajar en un local de juguetes y con artículos para niños. Fallece mi papá que tenía una estación de servicio que trabajábamos desde chiquitos entre San José y Trinidad, y por un tema sucesorio mi hermana se queda con la estación de servicio y mi marido y yo quedamos sin trabajo. Entonces teníamos un muy buen amigo de muchísimo tiempo, y buscábamos qué hacer y me comenta que su hermano hace mucho tiempo que quería abrir una franquicia pero que todavía no había encontrado con quién. Este muchacho nos conocía hace mucho, y de esa manera Ruíz y su señora que era quienes tenían Petit Baby Montevideo que habían abierto en setiembre en la zona de Pocitos, entonces nos ofrece. Lo primero que



**Petit Baby - Carmen Arrechea**

pensamos fue en el pasaje de una estación de servicio a un local de artículos de bebé.

De esa manera fui a Montevideo a ver qué era el concepto de Petit Baby, porque yo me imaginaba una juguetería y te das cuenta que es todo un concepto. Aquí adentro hay de todo.

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



## Nota a socio del mes

### Qué quiere decir que sea un concepto?

Tu encontrarás todo para la mamá. Desde el pantalón maternal, hasta la ropita para el bolso, la cuna, el coche y seguís hasta los 10 años más o menos, entre juguetes o productos que podamos tener para captar a esos clientes. Es como para la mamá, el papá y toda la familia, vienen abuelos también. Incluso hoy ya tengo clientes que están manejando su auto, porque al llegar a los 18 años imaginate.

### ¿Cómo fue reconvertirse de la estación de servicio y empezar a indagar en un mundo totalmente distinto?

Fue todo un aprendizaje. A esa altura yo también tenía hijos, pero uno estaba entrando a la facultad y el otro tenía 15. No tenía idea de lo que había. De hecho hoy cada tanto vamos a las empresas a comprar y siempre hay cosas diferentes. Es un nicho muy amplio por todo lo que abarca bebés y niños. Y fue un aprendizaje, aparte mi marido tampoco trabajaba en esto, entonces es como que

estaba siempre aprendiendo que fue un tema en el que nos ayudó muchísimo la casa madre.

### El apoyo inicial de los amigos que señalabas antes.

Claro. Ellos habían abierto en setiembre de 2006 y nosotros el 4 de diciembre de ese mismo año. Casi al mismo tiempo. Ellos abrieron otra casa al tiempo y de esa manera hasta ser hoy 16 casas de Petit Baby en todo el país. Nosotros somos la primera franquicia. De cierto modo fuimos el experimento.

### Están desde la génesis entonces.

Yo me considero parte. De hecho en el 2020 cuando muchos se tuvieron que quedar en sus casas durante la crisis del Covid. Se me partía el alma, porque ellos que son las principales se van a sus casas que irá a suceder con las del interior.

Y pasó ahora con el tema cambiario con Argentina que tres sucursales cerraron.

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

**D E**  
 DISTRIBUIDORA  
**Echedo**  
 Nuestra trayectoria nos identifica

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



## Nota a socio del mes



### ¿Cómo fueron los primeros años en su primer local y el pasaje a donde están ahora?

Cuando abrimos el local que era chiquitito, la dueña nos decía que era muy chico para Petit Baby.

Es el que está acá pegado. Ese fue el primer local, que de hecho tuvimos que hacerle un entepiso porque no nos entraban todos los productos. Y ahora hace 10 años que estamos acá en el local nuevo.

Cuando nos íbamos a mudar de local mi marido no quería cambiar. Porque este local era enorme, tenía muchas nanas que había que solucionar para dejarlo preparado. Y me decía que no y que no. Así que le presenté el proyecto armado, no como marido, como si fuese un socio. Le dije acá está, esto es lo que yo quiero. Y nos parecía un montón el tamaño. Pero hoy gracias a dios tenemos los depósitos llenos y el local también. Quiere decir que al final estuvo

bueno. Ahora el local nos permite realizar actividades incluso.

### Han cambiado muchas cosas en estos 18 años, pero a tu entender ¿cuál es la receta para mantenerse tanto tiempo?

Creo que el amor a lo que hacés es importantísimo. Si lo que hacés no es con amor, es como que no sale bien. Una cosa que amé desde el primer momento acá es que todo era positivo. Desde la mamá que viene embarazada viene positiva y contenta, el papá, los abuelos, los tíos, los primos, todos vienen encantados. Se acompaña una etapa preciosa y les solucionamos. Acá en el local tenemos garantía de todo lo que se ve. Siempre tratamos de solucionarte si tenés algún problema o te falla algo. De hecho las empresas que no nos dan garantía en sus productos no los traemos más. La idea mía es que no te quedes con esa sensación de que compré algo y me dejaron abandonado. Estamos ahí para asesorar y acompañar.

### El vínculo con los empleados también es importante.

Para mi es clave es el grupo de trabajo. Yo tengo un lema que a veces hasta mis propios hijos se ríen. A mi no me gusta cambiar de empleados. Tuve mi primera empleada durante ocho años,

## 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*

## Nota a socio del mes

Solange, que es como mi hija y seguimos con una relación preciosa. Y las chiquilinas que están ahora ya tienen ocho años y pico conmigo. La idea es que el grupo de trabajo esté contento. Si tenés un grupo de trabajo que tiene roces o que está descontento, la gente lo nota.

Además lo tenemos claro las chicas y yo. Yo no puedo sin ellas y ellas no tienen trabajo sin mí. Entonces es como que hemos hecho ese grupo que incluso en la pandemia nos fuimos manejando y acompañándonos para mantener el trabajo.

### **Es un rubro que cambia continuamente, ¿cómo manejan el tema de la mercadería que va quedando sin vender?**

Es raro, hace 20 o 30 años jugaban con Tortugas Ninja o Power Rangers, y hoy eso está de moda de nuevo. Es algo que pasa continuamente. Siempre estás aprendiendo y viendo lo que te pide el público. Y ahora algo que está pasando es que los chiquitos que les llega información a través de los celulares vienen y te piden cosas que no han llegado. Entonces ellos muchas veces nos enseñan. Hay que estar actualizado.

### **¿Cómo inicia ese espíritu emprendedor?**

- Siempre fuimos muy emprendedores con Javier, mi esposo. Siempre buscando qué o cómo. Hasta el día de hoy me pasa que quiero hacer otras cosas y me mantengo.

### **¿Dentro del rubro?**

No, otras cosas, que a veces mi marido me dice frená, porque sino estamos todo el tiempo trabajando y está bueno también tener tiempo para uno.



### **Esa inquietud de emprendedor es como que no se va nunca.**

Ah yo creo que no. Hasta hace poco seguía con ganas de emprender en algo. Me parece que el emprendedor siempre está con cosquillas. Sino me aburro. Por ejemplo esos meses chatos de ventas siento que tengo que tener algo para romper la monotonía. Por eso se organizan eventos, como el de Lego hace poco.

### **¿Cómo es el vínculo que mantienen con el Centro Comercial?**

- Nosotros ya éramos socios desde que teníamos la estación de servicio. Cuando llegué acá no tenía ni idea, porque los comerciantes que había eran amigos míos, porque les compraba y los conocía de toda la vida. Pero no tenía idea cómo se manejaba en la ciudad y comercio. Entonces me tuve que hacer a los golpes.

### **¿Están para 18 años más?**

Supongo que sí. A mí me encanta. Ahora te podés jubilar, que queden las chicas, poner a alguien a cargo. No me veo en mi casa aún, porque necesito estar todo el tiempo haciendo algo.

# Noticias de interés general



**Del 8 al 23 de diciembre**

Espectáculos - shows  
 concurso de vidrieras  
 feria navideña  
 talleres de cocina  
 exposiciones y muestras.  
 Carrera navideña  
 y actividades recreativas.

Vivamos la magia  
 de la Navidad.  
 Celebremos las  
 fiestas tradicionales.  
 Actividades en todo  
 el departamento.

  
**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** INSTITUTO  
 NACIONAL  
 DE MÚSICA



**Intendencia  
 de San José**

# Noticias de interés general

## Centro Comercial organizó talleres de facturación electrónica para aportar información frente a una normativa que será obligatoria

*Por Diego Casco Dabosio*

La facturación electrónica será obligatoria desde el próximo mes de enero de 2025. En este marco el Centro Comercial de San José, el Centro Comercial de Libertad, la Sociedad de Productores de Leche de Rodríguez, la Asociación Rural de San José, el Centro Pyme y la Intendencia, llevaron a cabo talleres informativos en San José, Libertad y Ecilda Paullier, con una destacada participación de empresarios y comerciantes. Las instancias se desarrollaron con el objetivo de aclarar dudas y brindar herramientas sobre esta modalidad.

El primero de estos encuentros tuvo lugar en San José el pasado miércoles 13 de noviembre, con más de 30 participantes que pudieron conocer en detalle los requisitos, prestadores de servicio disponibles y beneficios según el tipo de empresa. A esta instancia le siguieron los talleres en Libertad y Ecilda Paullier, con similares niveles de convocatoria.

Los encuentros estuvieron dirigidos especialmente a socios contribuyentes de IVA bajo el régimen de pequeña empresa, servicios personales o régimen general, pero también abiertos al público en general. Durante las jornadas, se abordaron problemáticas comunes como la falta de equipos electrónicos, el

limitado uso de computadoras y el temor al cambio, ofreciendo orientación para superar estos desafíos.

El Centro Comercial de San José destacó que estas actividades refuerzan el compromiso con la profesionalización de los empresarios locales y su adaptación a las transformaciones que exige el mercado. "Estas iniciativas son clave para anticiparnos a los desafíos y acompañar a nuestros socios en procesos de cambio", subrayaron.

Concluidos los talleres, las organizaciones promotoras aseguraron que continuarán brindando respaldo y asesoramiento a quienes necesiten implementar la facturación electrónica en sus actividades.



Centro Comercial e Industrial de San José



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

## Noticias de interés general

### Facturación Electrónica: incorporación de restantes contribuyentes de IVA

El plazo de incorporación al régimen de Facturación Electrónica para estos contribuyentes es el 31 de diciembre de 2024.

Continuando con este proceso, la Resolución N° 2548/2023, que modificó la Resolución N°2389/2023, estableció como plazo el 31/12/2024 para la incorporación al régimen de Facturación Electrónica del resto de los contribuyentes de IVA. Asimismo, a partir del 01/01/2025, los contribuyentes del IVA deberán adquirir la calidad de emisor electrónico desde que se inscriban, reinicien actividades, o se constituyan en contribuyentes del mencionado impuesto.

De esta forma, a partir del 1/1/2025 serán emisores electrónicos todos los contribuyentes de IVA, incluso de IVA Mínimo, con algunas excepciones puntuales:

- los que desarrollen exclusivamente actividades agropecuarias y obtengan el ejercicio ingresos inferiores a 4 millones de UI.
- quienes realicen exclusivamente actos de agregación de valor en la construcción sobre inmuebles.
- contribuyentes del Impuesto a las Rentas de los No Residentes.

También mantienen la excepción los contribuyentes exonerados de impuestos administrados por la DGI por todas sus operaciones (excepto los usuarios directos e indirectos de zona franca) y los contribuyentes del Monotributo, del Monotributo Social Mides y del Aporte Social Único de PPL.



**Dirección: 25 DE MAYO 560**

**Tels: 4342 5159 - 4342 7389**

**Ciudad: San José de Mayo**



**URUPAGO**

**RED DE COBRANZA**



**HERRERA 201**

**Dir: HERRERA 201 / Tel: 4342 9377**

**Ciudad: San José de Mayo**

Red Nacional de Cobranza

**redpagos**

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>Una empresa Abitab 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>	 <p>10% de Descuento en todo PAPELERÍA, y 15% de Descuento en impresos. Los descuentos no son acumulables con otras promociones, y se hacen efectivos con el pago en CONTADO EFECTIVO O DEBITO.</p>

# Noticias de interés general

## todoficina

**Elite**  
PROFESIONAL

DISTRIBUIDOR

**Nestlé**  
DISTRIBUIDOR

**STUDMARK®**

IMPORTA Y REPRESENTA

**¡TODO LO QUE NECESITAS  
EN UN SOLO LUGAR!**



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



**BIC** fanacopy Report **vileda** **CASIO** edding **PILOT**

## Noticias de interés general

### Presentación de convenio entre el BPS, Antel, Claro y Movistar

*A partir de diciembre se habilitarán llamadas telefónicas gratuitas al BPS, desde teléfonos fijos y cualquier compañía telefónica móvil.*

Con el objetivo de mejorar la atención de los beneficiarios y contribuyentes, el Banco de Previsión Social, Antel, Claro y Movistar presentaron un convenio que posibilitará la realización de llamadas telefónicas gratuitas al BPS, desde teléfonos fijos y cualquier compañía telefónica móvil.

A través de este convenio se acuerda que no se facturen ni cobren las llamadas realizadas desde teléfonos fijos al 0800 1997 o desde celulares al \*1997, garantizando el acceso sin costo para los usuarios de los servicios de telecomunicaciones de las tres compañías.

El uso de este beneficio se limitará a la atención de los servicios brindados por el BPS, asegurando que se utilice de manera adecuada y de buena fe.




### SERVICIOS

- Alineación
  - tren delantero
  - tren trasero
  - 3er eje
- Balanceo
- Mecánica ligera
- Cambio de aceite
- Cambio de filtros
- Revisión general del vehículo

**EL MEJOR SERVICIO**  
AL MEJOR PRECIO



📍 Ruta 3 km 90.500 - San José - 4342 5141

**LA CANASTA** imprenta  
impresos que distinguen

Tel.: 4342 3790  
email: icanasta@gmail.com

**La Canasta**

📞 091 316 189



## Noticias de interés general

### Inauguración de Nuevo Centro de Comando Unificado Departamental

El pasado miércoles 13 de noviembre se llevó a cabo la inauguración del Nuevo Centro de Comando Unificado Departamental. El Centro Comercial e Industrial de San José tuvo honor de estar presente en este importante evento, siendo uno de los impulsores iniciales del proyecto, junto a otras instituciones, en sus primeras etapas.



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**



# 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
- SERVIAM SA
- VISION CIUDADANA



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



PANADERÍA  
**DON FRANCISCO**



Sucursal: Herrera y Artigas  
Frente a  
Plaza 4 de Octubre