



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

SAN JOSÉ de fiesta

Comprá y Ganá un 0km

FALTA
MUY POCO
PARA EL
GRAN
SORTEO DE
FIN DE
AÑO!!



FECHA DE SORTEO

Viernes 27 de diciembre - 5to sorteo anual auto 0km

| NOTA SOCIO DEL MES / TU CELULAR



MARCRE

El Crédito de San José

www.marcre.com.uy
4342 6020



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

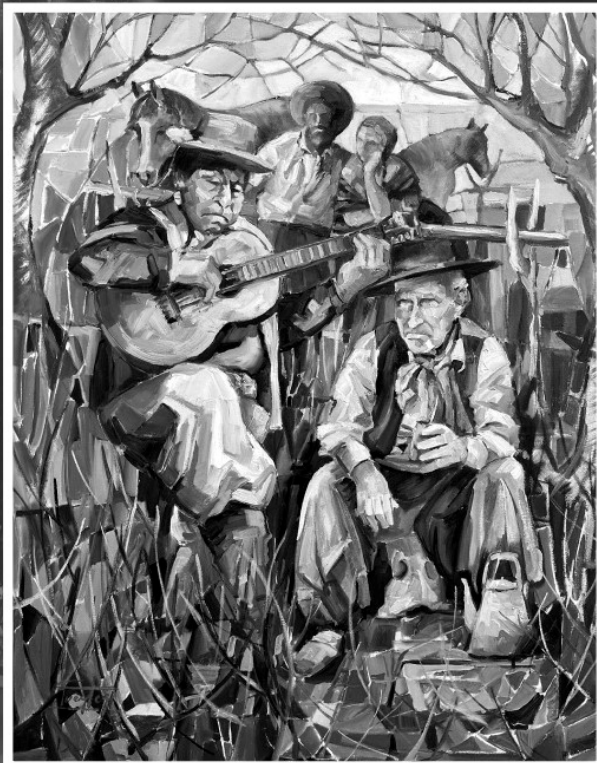
-  www.ccisanjose.com.uy
-  info@ccisanjose.com.uy
-  4342 2052
-  092 373 561

OFICINA Y HORARIOS

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

Noticias de interés general

OBRA DE MERCEDES FUENTES



20^a FIESTA NACIONAL DEL MATE

29^º EDICIÓN DEL DÍA DEL GAUCHO



ADQUIRI TU ENTRADA AQUI

DEL 15 AL 17 DE
NOVIEMBRE DE 2024
PREDIO DE LA SOCIEDAD CRIOLLA
CAPITÁN MANUEL ARTIGAS



Intendencia
de San José



Nota a socio del mes

Tu Celular celebra 19 años adaptándose al cambio y apostando al trato directo con el cliente

Por Diego Casco Dabosio

Este 17 de noviembre Tu Celular (25 de Mayo a metros del Teatro Macció) está llegando a sus primeros 19 de vida. Luego de sus inicios como agente de Antel, hoy la firma centra su fortaleza en el asesoramiento y la atención, demostrando que el “mano a mano” nunca dejó de ser una herramienta necesaria. La dueña de Tu Celular, Carolina Ithurralde explicó que en un rubro que cambia a ritmo vertiginoso, el desafío es mantenerse al día con las nuevas tecnologías y toda su extensa gama de accesorios.

¿Cómo inicia la empresa?

Mis padres tenían una empresa en otro rubro que nos les fue muy bien en aquel momento, también se dio la crisis del 2002 por aquellos años y estuvo la cosa bastante complicada. A mi madre se le ocurrió incursionar en el rubro de la telefonía celular que era lo que se venía. Allí me planteó si quería empezar los trámites para ser agente de Antel. Los trámites fueron larguísimos y el día que firmamos el contrato en Montevideo nos fuimos con unos pocos pesos en el bolsillo a comprarle a Antel algún teléfono homologado, porque en aquel momento solo se le podía comprar a Antel y algún agente de venta. Al final pese a llevar dinero no podías comprar los teléfonos en el momento, había que esperar a que llegaran como una semana.



Tu Celular - Carolina Ithurralde

La cuestión es que nos vinimos con dos teléfonos, me acuerdo, pudimos comprar un Sony T290 y un Nokia. Así que vinimos y abrimos el local literalmente con dos celulares para la venta. Luego llegó el pedido de Antel, pero había que abrir.

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

Nota a socio del mes



Los celulares no eran la herramienta que son actualmente, no todos tenían.

Mi madre tenía una casa de venta de electrodomésticos, ellos habían empezado a vender algunos kits que venía el teléfono con el chip y que se los compraban a determinados importadores. Y se veía que iba a ser el boom. Y así fue que arrancamos.

¿Qué productos había para ofrecer en aquellos años?

Bueno, sin duda que no existían los vidrios, los estuches. Era totalmente distinto. Habían “medias” que se usaban para guardar los teléfonos, también se vendían las tarjetas de recarga que se raspaban los cartoncitos donde aparecía un código. Era todo muy distinto. Ha cambiado muchísimo, lo que más salía era algún cargador y algún estuche, y no mucho más.

Esto tiene mucho de ir viendo hacia donde va el mercado y cuáles son los artículos demandados.

Hemos visto muchos cambios. Es algo que se ve mes a mes a medida que cambian los mismos modelos de los teléfonos. Cambia todo continuamente. De hecho tenés que tratar de ir

cambiando al ritmo porque no lo podés seguir a veces. Por ejemplo ahora nos pasaba que estamos liquidando teléfonos que me han quedado para atrás y que los vendemos a precio de costo porque si hoy está el Note 13 y me quedaron Note 12 ya estos no los vendo. Eso es mes a mes. Muchas veces la opción que queda es bajarle el precio para poder vender.

¿Cómo fue irse haciendo un lugar en el mercado y una clientela?

Sucedía que éramos uno de los pocos, o los únicos, que teníamos la licencia de agente de Antel. Entonces todo lo que fue el arranque de los contratos, cuando se empezó a saber lo que era, nos ayudó mucho para hacernos conocer. Además en aquella época no existían los teléfonos libres como los hay ahora, antes eran todos de compañías. Si yo vendía para Antel no podía hacerlo para otras empresas. Ahí nos fuimos haciendo de bastante clientela por ser agente de Antel. Hoy eso es totalmente distinto porque no precisás ser agente para vender nada.





Nota a socio del mes

¿Se siguen haciendo los desbloques de celulares?

Para ponerle un chip de otra compañía tenías que desbloquearlo. Sigue existiendo, sobre todo de gente que compra equipos en el exterior.

¿Han estado siempre en el rubro de los celulares o han incursionado en otras áreas?

Siempre me he mantenido en esto. Aunque tenemos algunas otras cosas, como lo que es audio, computadoras y otras cosas. Pero más que nada los accesorios para celulares, cables de todo tipo, adaptadores, es muy amplio todo lo que es el celular. También los vidrios, las baterías, las fundas. Porque aparte al salir todos los meses nuevos modelos tenés que tener más estuches y más estuches. Y suele ser complejo seguir a veces la demanda de la gente, porque si por ahí tenés cinco o seis variedades distintas de estuches para un solo modelo de teléfono pero ninguno de esos estuches es el que quería el cliente. Hay que tener una variedad muy amplia para cubrir eso. Y muchas veces para modelos que en poco tiempo ya van a ser viejos.

¿Cómo ha variado la demanda de la gente?

El mercado ha cambiado mucho, desde que tenés para comprar online, o mismo que la gente compra en el exterior. Igualmente siempre tenés el cliente



que viene porque necesita tu respaldo, porque quiere que lo ayudes a configurar las cuentas, que le bajes el WhatsApp, ese cliente siempre está. El mano a mano es importante.

Y ahora está llegando todo lo que es el 5G.

Ahora está pasando que está dejando de funcionar la tecnología 2G. Entonces están viniendo muchas personas mayores con teléfonos de teclas, que eran 2G y no tienen más línea. Y es complicado porque pueden perder contactos, y hacer ese traspaso de un teléfono que tiene 10 o 15 años a uno actual es complejo. Enseñarles dónde se leen los mensajes, cosas que no les marcha y les cuesta acostumbrarse. Eso es algo que nos ha ocurrido ahora en esta segunda quincena de octubre. Todo el tema de que el 2G deja de funcionar.

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*

Nota a socio del mes

¿Cuáles son a tu entender las claves para mantenerse por tanto tiempo?

- Y creo que es eso. En la calidad de la atención, en poder ayudar y asesorar. Hoy en día hay muchas personas mayores que les cuesta mucho ponerse a tiro con la tecnología. Y por eso es bueno tratar de estar. A veces viene un cliente a pedirte que no sabe cómo se manda un mensaje de texto y lo ayudás. Siempre estamos y ese es un poco el diferencial.

El asesorar y el tener variedad también. Tenemos estuches de teléfono de hace 10 años. Y a veces vienen a buscar y encuentran y sino trato de conseguir. Sigue habiendo una demanda de estuches de hace varios años, teléfonos no tanto. A veces vienen con un teléfono de hace 10 años y nos preguntan si sigue viniendo, porque quieren el mismo, pero ya no están.

¿Qué anécdota recordás del trabajo en el día a día?

Cuando la persona viene y nos pide que le ayudemos a configurar su teléfono, o su WhatsApp o quiere hacer un respaldo de la galería de fotos, si bien lógicamente no se le revisa el teléfono a la persona, para ayudarla en este tipo de cosas hay que entrar a la aplicación, y bueno, allí aparece cierto material que sin duda genera una pequeña incomodidad. Pero es parte del



trabajo y a la gente hay que asesorarla. A veces agarrás un celular y ya aparece algo en el fondo de pantalla mismo.

¿Ves 19 años más de Tu Celular a futuro?

Capaz que si. Tal vez no yo, que siga alguien. Pero la tecnología es un rubro que tiene mucha vida.

¿Cuál ha sido el vínculo que han tenido con el Centro Comercial?

Creo que estamos desde el principio casi. Porque en aquel momento el Clearing lo tenía el Centro Comercial y se trabajaba mucho con créditos de la casa. Siempre seguimos siendo parte aunque dejó de estar allí el Clearing. No lo recuerdo de memoria, pero desde un principio si.

¿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 ☎ 098 728 611



MARCRE



FALTA MUY POCO PARA EL GRAN SORTEO DE FIN DE AÑO !!

SORTEO 27 DE DICIEMBRE 2024

¡No te pierdas la oportunidad! Recuerda que puedes pasar por nuestra oficina a comprar tus cupones hasta el viernes 20 de diciembre.

¡Te esperamos!

¡¡¡NO olvides que puedes ser el ganador del auto 0 km !!!



NUEVA

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

Noticias de interés general



Facturación Electrónica

¿Sabías que a partir de Enero de 2025 la facturación electrónica va a ser **obligatoria**?

Te invitamos a este taller donde se hablará sobre **qué es** y **cómo funciona**.
¡Inscríbete!

📅 12/11
🕒 19hs
📍 Centro Comercial e Industrial de San José- Artigas 525
📞 091 37 67 03
✉️ sanjose@centros.uy



Centro Comercial e Industrial de San José

Intendencia de San José

RODRIGUEZ



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



Noticias de interés general

Centro Comercial de San José recibió al presidente de BPS y su equipo

El pasado 31 de octubre, el Centro Comercial de San José recibió a Dr. Alfredo Cabrera, presidente de BPS y su equipo para dialogar sobre las necesidades de los comerciantes de San José, las cuales fueron planteadas en el marco de un plan de trabajo en el cual esta trabajando directiva desde hace unas semanas.



PAPALERÍA 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

Concurso de vidrieras navideñas: inscripciones abiertas hasta el 10 de diciembre

Por Diego Casco Dabosio

Se realizó el lanzamiento de los Concursos navideños 2024, promovidos por la Intendencia de San José, el Centro Comercial e Industrial de San José, La Asociación de Comerciantes e Industriales de Rincón de la Bolsa, el Centro Comercial e Industrial de Libertad y el Centro Pyme.

En esta edición, se podrá participar en tres categorías: Vidrieras navideñas, Fotografía navideña y Balcones, fachadas y jardines navideños. Las inscripciones son gratuitas y se concretan a través del formulario bit.ly/3YMGA6m.

El plazo se extiende hasta el martes 10 de diciembre para todas las categorías. Las bases y los detalles de los concursos están disponibles en la página web de la Intendencia, sanjose.gub.uy. Los interesados en obtener más información pueden consultar al 4342 9000 internos 1191/1192, de lunes a viernes, de 09:00 a 15:00 horas, o por el correo electrónico mesadeturismo@sanjose.gub.uy.

En tanto, el Centro Pyme brindará una capacitación sobre diseño de vidrieras. La misma se realizará en dos modalidades: presencial en Ciudad del Plata y virtual para el resto del departamento. Contará con cuatro instancias de dos horas cada una. Las

inscripciones se abrirán el viernes 1 de noviembre, a través del 091 376 703.

El lanzamiento se realizó el pasado miércoles 30 de octubre en el Espacio Cultural San José. Los detalles fueron brindados por Pedro Rodríguez, integrante de la Mesa Departamental de Turismo, Noelia Chacón, coordinadora del Centro Pyme y Mercedes Mariño, integrante del jurado.

Óscar Sobrera, directivo del Centro Comercial destacó que “la línea del Centro Comercial de los últimos años se centra en la búsqueda de herramientas que permitan un mayor consumo en el comercio local. El principal competidor en ese sentido es Montevideo, a eso se le suma la situación de Argentina y en base a todo eso es que se han ido buscando líneas de trabajo para generar un comercio local fuerte y que venda parejo todo el año, pero además que no pierda ventas en las fechas más importantes como en este caso las fiestas tradicionales”. “En ese sentido conversamos con la Intendencia, ellos comenzaron a adornar la ciudad en las fiestas navideñas y nosotros desde nuestro lado se nos ocurrió la idea de promocionar que los comercios de alguna manera pudieran vestir sus propios locales de una manera diferente y hacerlos más atractivos a la vista de los



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

Noticias de interés general

clientes. De allí surgió la idea de hacer una competencia de vidrieras” recordó el directivo.

Sobrero destacó que al día de hoy se llevan realizadas varias ediciones. “La intención ha sido siempre embellecer la ciudad y llevarla a que sea lo más apetecible posible para los clientes y que de esa manera los comerciantes puedan tener una venta importante”. Sotuvo que “en cualquier comercio la primera puerta de entrada es la vidriera. Si es agradable, linda, novedosa, con lindos productos, bien exhibidos, las chances de venta son mayores. Y un poco eso es lo que busca el Centro Comercial, generando una competencia sana y una movida que vaya en la misma línea de lo que la Intendencia quería hacer embelleciendo la ciudad en estas fechas”. Finalmente valoró otras iniciativas que se han desarrollado en paralelo, como la campaña San José de Fiesta, que ha contado con sorteos en las principales fechas comerciales del año y que en esta navidad



tendrá el principal sorteo, con un auto cero kilómetro como premio principal. “Son propuestas que se han ido manteniendo porque cada vez son más los comercios que se suman y se anotan a esos concursos” concluyó Sobrero.



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 imprenta
LA CANASTA**
Impresos que distinguen

Tel.: 4342 3790

email: icanasta@gmail.com



091 316 189

La Canasta

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

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

UP URUPAGO
 RED DE COBRANZA

CAMBIO
 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:

NOVIEMBRE

- AC TIEMPO LIBRE
- ANABELLA RODRIGUEZ
- ASOC.DE TRANSPORTE MARAGATO
- BANCO REPUBLICA SUC. SAN JOSE
- BESALCO
- DODY GONZALEZ
- FERRETERIA SAN JOSE SRL
- GEPPETO
- IMPRESORA DEL PARQUE

NOVIEMBRE

- ISMAR ELECTRICIDAD
- JORGE BASIGNANI
- L.C.D.A
- LA TORTERIA DE TOTO
- MARCRE
- MARIANA ARANDA
- NELLY CLARA
- PAÑALERA SAN JOSE
- PELUQUERIA VANGUARDIA
- SALON ARTIGAS
- TU CELULAR



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



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre