



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

¡FELICIDADES GLORIA!



| NOTA SOCIO DEL MES / MECANICA CABRERA



MARCRE

El Crédito de San José

www.marcre.com.uy

4342 6020

098 728 606



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 8:00 a 16:00



TENEMOS GANADORA!!!

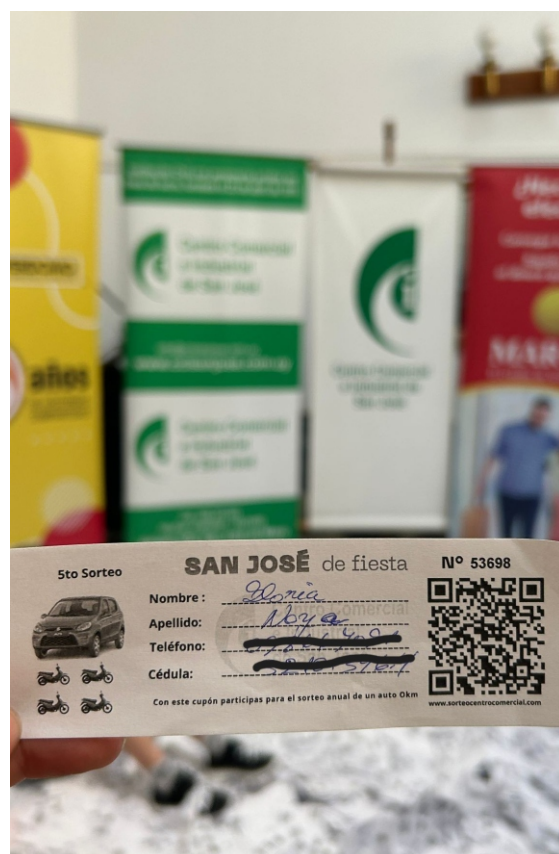
¡Gran éxito en el SAN JOSÉ DE FIESTA!

El pasado 27 de diciembre de 2024 se realizó el esperado sorteo del Suzuki Alto 0 km y la afortunada ganadora fue... ¡Gloria Noya!

Un agradecimiento a SEPECO, el comercio que entregó el cupón ganador, y a todos los que participaron.

¡Síguenos en nuestras redes sociales para ver el sorteo grabado!!

¡Felicidades nuevamente a Gloria Noya y gracias a todos por ser parte de esta fiesta!





Nota a socio del mes

Mecánica Cabrera: tres generaciones y 51 años de mejora constante y competencias de rally

Por Diego Casco Dabosio

El Centro Comercial conversó con Enrique y Santiago Cabrera, la primera y tercera generación respectivamente, en una firma que es referencia en el rubro automotriz a nivel local. Desde sus comienzos, hace ya 51 años hasta hoy, Mecánica Cabrera ha ido evolucionando a la par del mercado automotriz, combinando la atención personalizada y el cuidado del vehículo para el día a día, hasta la preparación de coches para competición. Y desde la segunda generación entrando activamente en las carreras.

¿Cómo comenzaste en este rubro?

E - Tenía 15 años cuando vine para San José y a los cuatro días de estar acá conseguí trabajo en el taller de Grasso en Herrera 235 y allí trabajé seis años. De ahí en el 64 fui a trabajar a Pérez y Marín, y ahí se estaban haciendo los FT1500 (por Ford Taunus), donde hoy funciona el supermercado y el parking. Ese fue el auto que se fabricó en San José y yo armé los 200 y pico que se hicieron del 1500, del 1700, y en ese intervalo creo que fue por el 67 o 68 ya andaban en la calle, pero no eran muy conocidos. Gerardo Ernst compró uno de los 1500 y en el 69 fue al 19 Capitales y ganó todo en la categoría de él, que corrió con el Chucho Camy. Corrieron dos años representando a la Ford y ahí se dio a conocer el FT. Y se vendió bastante bien.



Mecánica Cabrera - Enrique y Santiago Cabrera

¿Cómo fueron los inicios de Mecánica Cabrera?

E - Yo empecé trabajando con tractores o con lo que hubiera y la fábrica ya estaba haciendo ese auto, cuando vino el primero para instalar con

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



Nota a socio del mes

toda la parte mecánica me pasaron a mi para esa sección junto a Vitette y Moreira que eran dos muchachos que trabajaban conmigo. El tema de preparar autos para el 19 Captales fue un impulso de Pérez y Marín junto al ingeniero Moullins que era su socio en aquel momento.

En el 73 yo estaba armando rastrojeros y se da el cierre de la fábrica. Fuimos al seguro por seis meses y hubo que salir a buscar un medio de vida. Entonces el 1° de enero de 1974 fue que yo me instalé con el taller propio en 18 de Julio 436, frente al Fraternidad. Ahí fue donde arranqué y seguimos con la preparación de los autos para las carreras con Gerardo, que siguió ganando varios años.

¿Cómo fue pasar de trabajar para una empresa grande a ser vos mismo el que responde por el taller?

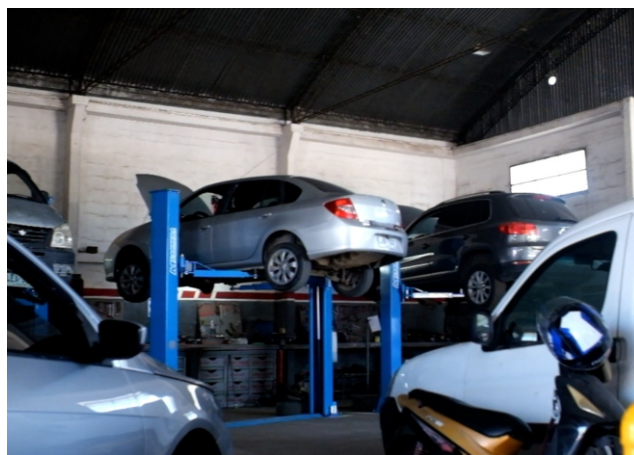
E - Bueno, la firma Pérez y Marín me preguntó si estaba para volver a los seis meses, pero yo dije que no porque sino qué me iba a quedar haciendo mientras tanto. Me regalaron unas cajas de herramientas y un banco de trabajo y ahí arranqué.

¿Como era lo que se hacía en aquellos tiempos?

E - Recuerdo cuando arranqué un cliente que ya lo tenía fue don Ricardo Roquero, el escribano y luego toda la familia siguió yendo. Ese fue el primero, cuando abrí al puerta lo tenía ahí. Fue todo a fuerza de la gente que iba, siempre tuve mucho trabajo gracias a dios.

A qué atribuí que el cliente quiera seguir volviendo?

E – El hacer las cosas bien. Porque si queda conforme volvía. Además de que en aquellos tiempos trabajaba hasta las 11 o las 12 de la noche. No había horario. Entonces siempre tenías el auto



pronto. El horario seguro era de 8 a 12, luego arrancábamos de nuevo a las 14 y era hasta que se terminara, no había hora para cerrar. Eso fue lo que ayudó mucho a llevarlo adelante. Porque a cualquier hora estábamos a la orden.

¿Cómo fue el ir aprendiendo sobre nuevas tecnologías y mecánica de autos nuevos?

E - En el 84 por intermedio de Bessonart consigo el servicio oficial FIAT acá. Que lo tuve hasta hace cuatro años. Y ahí de vez en cuando íbamos a cursos, yo el único estudio que tenía era la escuela rural de campaña, no tengo liceo ni nada. Todo lo aprendí viendo y haciendo, comprando algún manual que lo estudiaba, y luego con los cursos que nos dio FIAT.

¿Hasta que año estuviste en el taller?

E - Hasta el 2020, marzo de ese año. Algo hacía pero ya no era el mismo de antes. Estaba mi hijo Martín que ya desde esa fecha se encargó 100% del taller, y ahora hay otros herederos.

¿Cómo fue esa transición dentro de la familia.

E - Hubo un momento en el que me tuve que



Nota a socio del mes



operar de la rodilla y falté al taller. Además de que alguien tenía que quedar porque yo no iba a estar para toda la vida. Se encargó mi hijo entonces. Siempre hay que dar lugar a que surjan nuevas ideas que de repente uno piensa de otra forma, yo fui comprando los escáneres pero quienes aprendían eran los empleados. Yo nunca pude con eso. Y mi hijo estaba mucho más en todo eso.

Y ahora metidos de lleno en una tercera generación.

S – Yo tengo 25 años y estoy formalmente desde hace tres años. Siempre anduve a la vuelta. Porque salía de casa y como mi padre estaba en el taller siempre iba por allá a preguntar, buscar cosas, en vacaciones iba y molestaba, me ponían a lavar alguna pieza, pero nunca estuve totalmente al punto de que me encantara. Yo estudié otra cosa y

en 2021 decidí que no quería seguir eso, y entré en el taller, entre otras cosas porque en el tema de competir en las carreras el taller me da una flexibilidad laboral que no la tendría en otro lado. Y tenía la posibilidad de aprovechar eso ya que la empresa está bien armada y consolidada. No me parecía correcto cortar con eso y decidí seguirlo.

D - ¿Desde cuándo están en local actual de Herrera?

E – Desde el 2000 o 2001. Porque de calle 18 me fui un tiempo a alquilar donde ahora está el parking, hacia calle Artigas. Ahí estuve 14 años. Entonces surgió en un momento la posibilidad con Marcelino Aldaz que vendía esos terrenos que salen a las dos calles y se lo compré en el 96 o 97. Empezamos con la obra y tres o cuatro años después nos mudamos.

Momento complejo para hacer esos movimientos.

E – La verdad que sí. Fue el peor momento seguramente, el más duro. Porque salí de algo que alquilaba y me fui a lo mío, pero ya había que cumplir otras obligaciones que eran más exigentes. Y siempre me fueron quedando cosas para hacer, porque cada tanto uno tiene que ir modificando.

Bolsas - Bandejas - Papeles descartables en general
Ventas por mayor y menor

Soluciones en empaques

HERRERA 558 entre 25 de mayo y Sarandí

☎ 4342 6244

☎ 098 391 205



POLI PLAST

Nota a socio del mes



Ese nuevo local les permitió sumar más cosas.

E – Si, totalmente. En los otros locales no tenía elevadores por ejemplo. La alineadora si la instalé en calle Artigas, pero siempre se le fue poniendo más cosas. Y le siguen poniendo.

S – Es que no te queda otra, si te quedás en el tiempo el mismo mercado te come porque te vas quedando obsoleto. Tenés que estar siempre mirando qué cambiar o qué poner, tal vez hace unos años como decía el tata se hacía de una manera y ahora se hace de otra distinta. Porque todo viene distinto.

E – Se ha ido cambiando por máquinas nuevas. La alineadora se cambió dos veces. Porque van saliendo cosas nuevas.

S – Los escáneres y los elevadores también. Se ha ido sumando más la electrónica.

¿Cómo ha impactado el aumento del parque automotor y el surgimiento de nuevas marcas, como las chinas?

E – Eso ya no lo terminé viendo. Y los que han experimentado los cambios en todas estas marcas son ellos.

S – Es impresionante cómo se nota, porque el acceso hoy a un auto es muy distinto a lo que era cuando empezó el taller. En aquellos tiempos capaz que había dos en la cuadra, como mucho. Hoy nada que ver. Pero así como crece el trabajo también crece la competencia obviamente.

Siempre el taller ha estado vinculado al automovilismo.

E – La tuvo desde un principio pero no es lo que tiene ahora. Ahora ha mejorado mucho más. Porque nunca participé en los rallies para el lado de Argentina. Iba a verlos, eso si. Pero a ver a otros corriendo, llevar autos a correr o como en el caso de mi hijo que corría eso no.

De todas maneras usted sembró esa semilla.

E – Para el 19 Captales en el 81 preparé tres autos. Y al mismo tiempo atendía el taller. Estaba día y noche en eso. Preparé el de Ernst, el de Bessonart y el Chapesoni que tenía una empresa constructora en Montevideo. También iba a hacer



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



Nota a socio del mes

el auxilio en competencias en Argentina, como en el Mundial de Rally con Chapesoni que fui del 85 al 87. Con un Honda y luego con un Volkswagen Gol. Se anduvo muy bien.

Siempre preparábamos, pero no había nadie de San José que fuera. Iban estos muchachos de Montevideo.

D - ¿Y cómo se dio el pasaje a la competición activa en el caso de Martín?

S – El que corta con el tema de la preparación es papá, que pasa directo a ser copiloto. Quien preparaba era el tata, y papá en vez de hacer de preparador pasa a copiloto. Él ya había empezado a fines de los 80 a correr en karting y en 1997 se sube como copiloto de Gustavo Paiva. Ellos llegan un día al taller y papá le tiró la idea de que si precisaba alguien que le hiciera de copiloto que lo llamara y un día se dio la situación de que le faltó y ahí fue que tuvo la chance. Salió para Salto, le dieron unas clases medias rápidas y quedó con Paiva. Recuerdo de chico que corría en el campeonato entrerriano. Salió campeón acá también. Estuvo allá hasta 2008 y al año siguiente se vuelve a correr con Pablo Pereira y como yo era más grande y nunca lo había visto correr, hice todo 2009 y 2010 acompañándolo. De esa manera te vas haciendo y te va gustando. Ahí llegó un punto que si no iba me ponía como loco. Mismo por la escuela porque nos íbamos el jueves y al otro día había clase. Y ahí el tata me arrimaba al día siguiente a donde fuera la fecha, nos íbamos mano a mano el y yo.

Y en el 2016 arranqué yo como copiloto, que sigo hasta hoy con Nahuel Barba de piloto.

¿Le ven varios años más a Mecánica Cabrera?

E – Los que tienen la palabra son ellos, yo creo que si, porque cada día hay más vehículos.

S – Tiene vida. Eso si, tenés que trabajar para estar a

la vanguardia de hacer bien las cosas. Eso no cambia. Creo que la atención al público es fundamental, porque se ve en cualquier rubro. Por más de que tengas competencia, si el cliente tuvo una buena atención siempre vuelve. El que vuelve es por calidad del trabajo y la atención. Así que hay que mantenerse en eso y tirar para adelante.

E – Desde que estamos en Herrera el turismo argentino ha seguido viniendo. Pasan, los atendés y vuelven.

Enrique, ¿vos qué sentís al ver cómo ha evolucionado ese taller que empezaste un poco por obligación a mediados de los 70?


E – Un orgullo de haber arrancado con eso, que mi hijo lo siguió y ahora mi nieto sigue con su padre. Yo colgué los zapatos hace tiempo, porque a uno ya no le da. Pero ellos lo han ido mejorando siempre.

¿Te lo imaginabas así?

E – Yo imaginaba que el taller iba a seguir, pero no con la mejora que ha tenido, de estructura, de servicios y de todo. Si bien el galpón es el mismo, lo importante son los que están adentro y lo que tienen adentro de él.

M CABRERA
ALINEACIONES

 **mecanicacabrera**

 **099 881 161**

 **Herrera 277**

Noticias de interés general



CALENDARIO 2025 VENCIMIENTOS DE TRIBUTOS



PATENTES

Online o redes de cobranza

20 de marzo	2do. Vencimiento
20 de mayo	3er. Vencimiento
21 de julio	4to. Vencimiento
22 de setiembre	5to. Vencimiento
20 de noviembre	6to. Vencimiento



CONTRIBUCIÓN URBANA

Online, redes de cobranza o dependencias de la Intendencia

7 de marzo	1er. Vencimiento
11 de abril	2do. Vencimiento
13 de junio	3er. Vencimiento
4 de julio	4to. Vencimiento
5 de setiembre	5to. Vencimiento
7 de noviembre	6to. Vencimiento
5 de diciembre	7mo. Vencimiento



CONTRIBUCIÓN RURAL

Online, redes de cobranza o dependencias de la Intendencia

14 de marzo	1er. Vencimiento
23 de mayo	2do. Vencimiento
20 de junio	3er. Vencimiento
8 de agosto	4to. Vencimiento
10 de octubre	5to. Vencimiento
12 de diciembre	6to. Vencimiento



CEMENTERIOS

Solo en dependencias de la Intendencia

17 de octubre	Único vencimiento
---------------	-------------------



Solo en dependencias de la Intendencia

AVISOS Y PROPAGANDA

24 de octubre	Único vencimiento
---------------	-------------------



Puede hacerlo desde su casa en Pagos ONLINE en sanjose.gub.uy

Hagamos de San José el mejor lugar para vivir



Intendencia de San José



Noticias de interés general



Banco de Previsión Social

Bonificación de buenos pagadores

Bonificación diciembre 2024

Se informa que, de acuerdo a lo establecido en la ley 19.699 del 15/11/2018, decreto 153/2019, de 3/6/2019 y el decreto de 31/12/2024, se dispone el beneficio para los buenos pagadores del Banco de Previsión Social, consistente en un descuento del 15 % sobre las obligaciones jubilatorias patronales del mes de cargo diciembre 2024.

Se señala que la bonificación se otorga a micro y pequeñas empresas para las cuales se verifique el cumplimiento de 12 pagos regulares correspondientes a los meses de cargo comprendidos entre mayo de 2023 a abril de 2024.

La categorización de un contribuyente como micro o pequeña empresa se determina en función del promedio mensual de personal ocupado en el período antedicho, incluyendo a los titulares, según el siguiente límite:

- ✓ Microempresas: hasta 4 personas.
- ✓ Pequeñas empresas: hasta 19 personas.

La bonificación se realiza en forma automática, aplicándose en oportunidad del pago de los aportes del mes de cargo diciembre 2024, que se hace efectivo en enero 2025.

El descuento aplica sobre el total de los aportes patronales jubilatorios y se visualiza en el código 96 de la factura.

Se debe tener presente que no están comprendidas en esta bonificación las empresas que gozan de exoneración total de aportes patronales jubilatorios. Asimismo, para las empresas con exoneración parcial, la bonificación se aplica sobre la porción no exonerada de los aportes patronales jubilatorios.

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

Noticias de interés general

Adelantos de IRAE y Pequeña Empresa 2025

IVA MINIMO	100%	\$5.660
	50%	\$2.380
	25%	\$1.415
IRAE	HASTA \$2.822.637	\$6.550
	HASTA \$5.645.275	\$7.420
	HASTA \$11.290.551	\$8.110
	HASTA \$22.581.102	\$10.890
	HASTA \$45.162.204	\$14.750
	HASTA \$45.162.204	\$18.440
PEQUEÑA EMPRESA MONOTRIBUTO MONOTRIBUTO SOCIEDAD DE HECHO	ANUAL	MENSUAL
	\$1.881.758	\$156.813
	\$1.129.055	\$94.088
	\$1.881.758	\$156.813

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*

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



todoficina_uy



jderitis@todoficina.com.uy



092 257 807

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

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>



UR - URA - COEFICIENTE DE AJUSTE DE ALQUILERES

Indicador	Valor	Coeficiente de Ajuste de Alquileres Enero 2025
Unidad Reajutable Diciembre 2024	1.744,40	1,0549
Unidad Reajutable de Alquileres Noviembre 2024	1742,99	

Fuente: INE



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

Noticias de interés general

Guía para el ingreso al régimen de Facturación Electrónica

Paso 1: Contactar con un proveedor de software de Factura Electrónica

En el mercado existen numerosos proveedores de soluciones de software de CFE y dependiendo de las características de la empresa lo podrán guiar acerca de cuál es el sistema que mejor se adapta a sus necesidades, así como el equipamiento y conexiones que deberá contar para operar con cada uno.

DGI proporciona listados de proveedores con fines informativos y con el único objetivo de facilitar a los sujetos pasivos la selección del proveedor del software:

- Proveedores de Soluciones de Software de CFE.
- Proveedores de Software inscriptos en el "Registro de Proveedores Habilitados".

Es importante tener presente que si se contrata un proveedor inscripto en el "Registro de Proveedores Habilitados", podrá ingresar al régimen mediante un mecanismo simplificado y acceder a beneficios fiscales

Paso 2: Adquirir un certificado digital

El certificado digital es un sustituto digital de la firma habitual y permite verificar la identidad del emisor electrónico, mantener la integridad del comprobante fiscal electrónico e impedir al emisor electrónico desconocer su autoría o repudiarlo.

Se obtiene en la Red de Cobranzas ABITAB o en la Administración Nacional de Correos. Los costos varían en función del tipo de empresa (literal E), unipersonal, SA, SRL, SAS y otras) y del plazo de vigencia del mismo, pudiendo solicitarse por un año o dos de validez.

Para el 2024 los costos son:

- literal E): \$890+IVA 1 año / \$1.590+IVA 2 años
- unipersonal: \$2.056+IVA 1 año / \$3.895+IVA 2 años
- SA-SRL-SAS y otras: \$ 2.066+IVA 1 año / \$4.130+IVA 2 años.



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



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre

Noticias de interés general

Paso 3: Solicitar usuario para e-Factura

El usuario para eFactura se obtiene en el portal de Servicios en línea, al que se accede con Usuario DGI (para empresas) o con una Identidad Digital (para personas físicas, incluye servicios personales). Cómo obtener un Usuario GI o una Identidad digital

Una vez ingresado al portal de Servicios en línea se realiza la "Solicitud de usuario" que se encuentra en el sector "Efactura". Allí se completa el formulario "Solicitud de Creación de Usuario para eFactura", donde se deberá indicar cédula de identidad y casilla de correo de la persona que se autoriza y el rol que se le asigna (Testing, Homologación, Homologación Simplificada).

En caso de contratar con un proveedor habilitado, el rol que se debe seleccionar es Homologación Simplificada.

Posteriormente se procesa la solicitud y se envía la clave solicitada a la casilla de correo declarada. Con esta clave obtenida, deberán solicitar su ingreso al sistema de facturación electrónica en portal de eFactura, que en general se realiza con el proveedor seleccionado.

Para acceder a un nuevo ambiente (rol), se debe volver a realizar el procedimiento anterior,



Dirección: 25 DE MAYO 560

Tels: 4342 5159 - 4342 7389

Ciudad: San José de Mayo



URUPAGO
RED DE COBRANZA



Dir: HERRERA 201 / Tel: 4342 9377

Ciudad: San José de Mayo

Red Nacional de Cobranza

redpagos

especificando el ambiente al cual se pretende acceder. En estos casos DGI incorpora el nuevo rol manteniendo la clave anterior.

¿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



Noticias de interés general

Salario Mínimo Nacional a partir del 1º de enero de 2025

Mediante Decreto N.º 369/024 de 31/12/2024, se estableció con vigencia a partir del 1º de enero de 2025 un incremento del Salario Mínimo Nacional (SMN) del 6%.

El gobierno decidió que esta remuneración tendrá un ajuste de 6%, y pasará de \$ 22.268 a \$ 23.604 mensuales o el equivalente que resulte de dividir ese importe entre 25 para determinar un jornal mínimo o entre 200 para establecer el salario por hora.

El incremento se ubica algo por encima de la inflación registrada en 2024 en Uruguay que estará en el entorno de 5,4%.



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

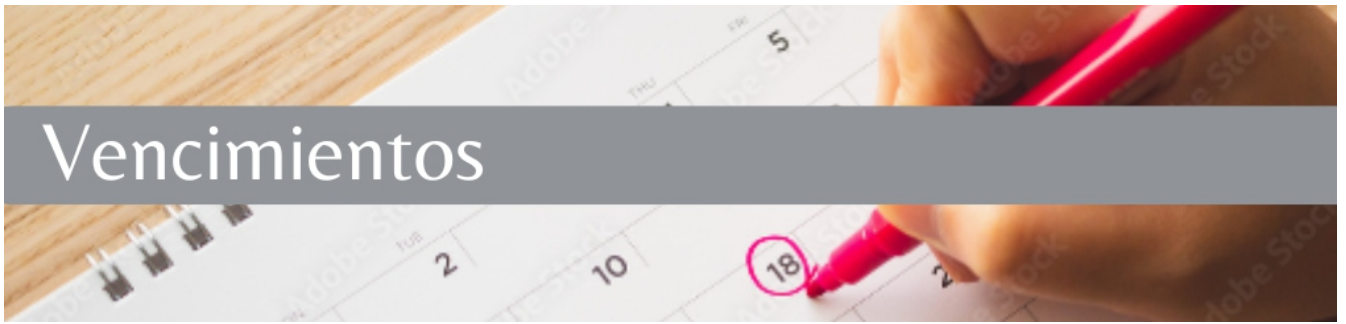
📍 Ruta 3 km 90.500 - San José - 4342 5141

LC imprenta
LA CANASTA
Impresos que distinguen

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

La Canasta

📞 091 316 189



Vencimientos

1. VENCIMIENTOS DGI 2025

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

2. VENCIMIENTOS BPS 2025

EMPRESAS CON EMPLEADOS

Mes de pago	Dígitos 0-1-2-3-4	Dígitos 5-6-7-8-9
Enero	17	20
Febrero	17	18
Marzo	19	20
Abril	22	23
Mayo	16	19
Junio	16	17
Julio	15	16
Agosto	15	18
Setiembre	15	16
Octubre	15	16
Noviembre	17	18
Diciembre	15	16

EMPRESAS SIN EMPLEADOS

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	23
Febrero	21
Marzo	25
Abril	25
Mayo	22
Junio	23
Julio	22
Agosto	21
Setiembre	19
Octubre	21
Noviembre	21
Diciembre	19

FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	27
Marzo	25
Mayo	26
Julio	25
Setiembre	25
Noviembre	25



Aniversario de empresas

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

ENERO

- BEATRIZ BLANCO MASCHERONI
- CAIF CALESITA
- CAIF LUCERITO
- CAPITAS
- DIEGO JARA
- DISTRIBUIDORA ECHEDO
- DISTRIBUIDORA EL LOCO LOCO
- EMPRESA FUNEBRE BACIGALUPE
- GUZMAN ANTOGNAZZA
- INFLABLES TRES DESEOS
- JOSE LUIS CEDRANI
- JUAN RAMON SILVERA
- LOS RETASOS
- MECANICA CABRERA
- ORGANIZACIÓN COMERCIAL SARANDI
- PELUQUERIA JIMENA CASTRO
- REPUBLICA MICROFINANZAS SA
- RESTAURANT BLANCO Y NEGRO

FEBRERO

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