

18 DE MAYO DÍA DE LA MADRE



| NOTA SOCIO DEL MES / THIZIANA PEINADOS



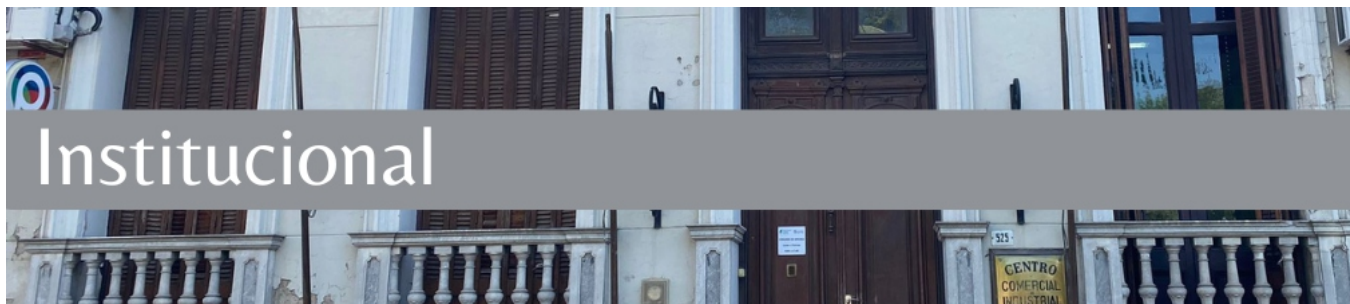
MARCRE

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

Noticias de interés general

DIA DE LA MADRE

La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay tiene el agrado de anunciar las fechas destacadas del calendario comercial 2025, una oportunidad única para que los negocios locales potencien sus ventas y fortalezcan su conexión con la comunidad.

Día de la Madre: 18 de Mayo

Día de los Abuelos: 19 de Junio

Día del Padre: 13 de Julio

Día de los Niños: 17 de agosto

Estas fechas comerciales representan una gran oportunidad para impulsar la actividad económica a nivel local. Desde la CCSUy, alentamos a los negocios a sumarse con campañas creativas, descuentos y actividades que destaquen su oferta tanto a nivel de productos como de servicios.





Nota a socio del mes

Treinta años de tijeras, sueños y aprendizajes: la historia detrás de Thiziana Peinados

Por Diego Casco Dabosio

Desde hace 30 años Silvia Rodríguez lleva adelante una actividad que no solo es un medio de vida, es una pasión. La peluquería suele ser un rubro que se mueve a un ritmo vertiginoso, por eso es clave mantenerse siempre al día con las últimas tendencias. Para Silvia este aspecto es fundamental, así como buscar capacitarse constantemente. Luego de un inicio que no estuvo exento de sacrificios, trabajo a deshoras y largas temporadas de verano en el este, hoy Thiziana Peinados es una referencia en el sector, y su local en el centro sigue sumando nuevas propuestas para sus clientes.

¿Cuándo comenzaste?

Muy joven. Tenía 15 años, es decir que hace más de 30 que estoy en el rubro. Comencé porque dejé de estudiar y al año siguiente estaba media que no quería continuar el estudio, pura rebeldía adolescente. Y en ese momento la peluquería era algo costoso, no se acostumbraba a ir a la peluquería como es hoy en día. Entonces pensé que para andar peinada y arreglada, y también para hacer algo, y fue de esa manera que me enamoré de esto.

Más que nada arranqué para tener algo para ocupar el tiempo. En mi familia no tenía a nadie que estuviera en esto. La primera fui yo. Y lo vi como para hacer algo, pero apenas entré ya me di cuenta que esto es lo mío.



Thiziana Peinados - Silvia Rodríguez

¿Cuando empieza a ser un medio de vida?

Enseguida. Porque empecé a estudiar en la UTU, soy egresada de la escuela industrial. A eso le sumé un curso privado con un peluquero que vino a dar el curso a San José, José Fernández, y en ese curso me

¿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



Nota a socio del mes

ofrecí a todas las peluqueras que había para trabajar gratis, barrer pelo y estar adentro de un salón. Entonces al poco tiempo de terminar el curso me llamó Graciela Berrueta que fue mi primer patrona. Excelente profesional, trabajé cuatro años y medio con ella. Y arranqué lavando cabezas. Mientras estaba con ella iba haciendo domicilios, tenía mis clientas que no eran clientas de Graciela, ante todo la lealtad, entonces terminaba de trabajar con Graciela y agarraba mi motito y estaba hasta las 12 de la noche peinando a domicilio.

Te tiene que gustar mucho para dedicarle tantas horas, especialmente a esa edad.

Tenía menos de 20 años en esa etapa. Yo me metí mucho en esto, mis amigas estaban saliendo y yo trabajaba igual un sábado hasta tarde a la noche. Todo eso para comprarme mis tijeras, mi secador y mis primeras herramientas para que me dieran trabajo. Fue un proceso muy lento y de a poco.

¿En qué momento dejás de trabajar como empleada y ponés lo tuyo?

Decidí irme para Montevideo, porque quería tener la experiencia de la capital, que era totalmente diferente. Acá en el interior el dueño era el que siempre cortaba y yo no veía mucho crecimiento por ese lado. Yo aspiraba a otra cosa. Hoy en día el personal hace más cosas, pero en aquellos tiempos si salías de lavar cabezas podías aplicar algún brushing o alguna tinta, pero el progreso iba hasta ahí. Entonces quise ver otro mundo y me fui para Montevideo.

¿Encontraste el crecimiento que estabas buscando?

Si. Además tratando de ser audaz. Me preguntaban saber hacer esto y yo les decía que si enseguida. Todo lo que me sentía capaz lo iba haciendo. Y lo que



no sabía lo aprendía. Si bien se aprende mucho en la escuela industrial, este es un oficio en el que visualmente se aprende, con la experiencia y estando dentro de un salón, con eso se avanza.

Entonces es importante ser buen observador y estar en el detalle.

Si, claro. Y aprender de los que saben más que nosotros. Yo hasta el día de hoy con más de 30 años en peluquería sigo aprendiendo de cursos que hago, perfeccionamientos, hasta de gente con menos años que yo en peluquería. Siempre se aprende, nunca podemos saberlo todo. A mi Montevideo me ayudó a aprender más la parte comercial, la reventa de productos, muchas veces eso ayuda al crecimiento del comercio porque es un cliente más para el cliente. Recomiendo lo que es bueno para el cliente. Pero la parte comercial también de vender lo que uno ofrece. Hoy hay redes sociales, pero antes el marketing había que trabajarlo de otra manera. Era mucho por el boca a boca.

¿Cuánto tiempo estuviste en Montevideo?

Poco. Quedé embarazada de mi hija, me vuelvo a San José, eso fue en el 2000. Y me instalé en mi casa.



Nota a socio del mes

¿Cómo es tener tu lugar de trabajo en el mismo lugar donde vivís?

Es complicado. Yo trabajaba más los fines de semana. No tenés horario, porque a veces habías trabajado poco durante el día pero llega una persona a las 8 de la noche y la tenés que atender con tal de no perderla. Es complicado. Pero con la crianza de los niños es positivo, yo tenía a Tiziana en la sillita de hamacar al lado, la hamacaba un poco y podía atender a la cliente.

¿Esa necesidad de explorar otros mercados se mantuvo con el caso de Montevideo?

Al tiempo me fue a hacer la temporada a Punta del Este, que era otro de los sueños que tenía. Para ver otro mundo. Ahí lo hice porque me llevó lo económico, lo necesitaba. Mis hijos tenían 5 y 1, fue algo muy sacrificado eso.

Pero con alternativas que siempre las busqué. Si bien yo amo el interior, antes salía una novedad y era todo Montevideo. La gente del interior iba a la capital porque acá no había. Por ejemplo la depilación masculina. Yo alquilé el local de al lado al tiempo, cuando me vine para el centro y puse un cartel de depilación masculina y me decían que horrible eso de depilar hombres. Yo ya había estado en Montevideo y Punta del Este y para mí era lo más normal. Pero en el interior todavía no había mercado. Hoy depilamos cejas a los caballeros y es lo más común.



El interior a mí me costó. Tener personal, que el personal trabaje. Traer cosas como la depilación masculina, incluso el venirme para el centro cuando alquilé acá la gente me decía que tenía que cambiarse de ropa ahora porque tenía que venir para el centro. El interior es siempre un poquito más cerrado en ese sentido.

¿Cómo fue la experiencia de Punta del Este?

Hablando con un amigo me comentó que tenía una peluquería conocida que siempre pedía personal, y me puso en contacto. No tenía ni para el pasaje. Y una vendedora de productos que hacía la recorrida me dijo te llevo Silvia y vos te quedás haciendo la prueba. Fui y hablé con la dueña, que hoy somos muy amigas, Carmen Machado, me hizo la prueba y sabiendo que tenía dos hijos me advirtió que había que trabajar muchas horas. Y bueno, yo sabía que era

TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

JARDINERÍA

MOTOSIERRAS

DESMALIZADORAS

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

TORNILLERÍA

ASESORAMIENTO
TÉCNICO



FERRETERÍA
Durán

ARTIGAS Y BENGUA
4342 2106

*Más de 90 años
a su servicio*



Nota a socio del mes

un mes y al otro mes me volvía. Era un mes de sacrificio que me valía la pena. Entonces les dije que yo tenía palabra y que iba a aguantar. Lloré todas las noches. Me vine muy flaquita. Me costó mucho por los chicos, pero lo hice y eso fue lo que me dio el empuje para confiar en mí.

Entonces además de lo económico te trajiste más cosas de Punta del Este.

Si, seguro. El tema de pelo lo conocí allá. Las extensiones se hacían solo en Montevideo y parte de la primer temporada lo invertí en eso. Porque vi que había futuro. En total hice como cuatro temporadas, pero la más sacrificada fue la primera. El trabajo era de 11 de la mañana a 11 de la noche, de domingo a domingo. Yo cuando me fui pensé bueno tengo la mañana para ir a tomar mate a la playa, pero no.

Si bien me llevó lo económico, todo lo que me enriquecí fue más que positivo. Lo digo con orgullo y humildad, que haya personas que uno ve que son de clase alta y que digan me quiero peinar con ella, que te esperen, todas esas cosas me subieron la autoestima en confiar de que no hago mal las cosas, porque siempre me parecía que me faltaba. En general esas opiniones pesan, porque suelen ser de personas que tienen posibilidades de recorrer las mejores peluquerías, incluso en otros países.

Yo acá venía y cobraba un corte de pelo lo que en Punta del Este era una propina. Cuando volvía me costaba caer en la realidad porque me había acostumbrado a otra cosa.

¿Cuándo se da la posibilidad de poner tu propio local?

Yo alquilé primero el local de al lado por 10 años y luego compré donde estoy ahora.

¿Qué significó dar ese paso?

Cuando me vine de Punta del Este, que estaba con Mary Barceló, que es una persona que yo quiero muchísimo que fue quien me animó a comprar el local de al lado. Yo contándole la historia de Punta del Este y que me había sentido un poco más orgullosa de mí, de que quizás no me faltaba tanto. Siempre hay una persona en la vida que te ese empujoncito tan necesario. Un día estábamos en casa, yo le estaba haciendo los claritos, contándole mi experiencia la primer temporada en Punta del Este y me acuerdo exacto las palabras de ella: 'Silvita vos sos un potencia, te tenés que ir más al centro, trabajarías mucho, podrías criar a tus hijos dándoles otro tipo de vida sin tanto sacrificio'. Ahí ella llamó a la hermana que quería poner una tienda y me trajo para el centro, a la inmobiliaria para ver qué local había en San José donde se pudiera poner una tienda y una peluquería para compartir gastos, porque yo no tenía ni garantía. Y vinimos a ver el local, cuando pisé lo sentí, era acá. A veces las personas que están a nuestro lado nos animan a buscar las oportunidades. Y sobre todo el empujón, porque yo tenía inseguridades y es como que necesitaba eso de alguien con otra madurez. Por eso se lo agradezco, ella es alguien muy especial para mí.

¿Cómo surge el nombre del local?

Es a partir del nombre de mis dos hijos, Tiziana y Thiago. La "TH" viene a ser por Thiago y el resto del nombre hace referencia a mi hija. Ellos son lo más importante. Fue que comencé con más ganas para salir adelante principalmente por ellos.

Luego viene la parte de trabajar y ser ordenado.

Yo quería vivir bien de lo que amo hacer. Son elecciones y uno a veces tiene que ir dando pasitos



Nota a socio del mes

para lograrlo. A mi nada me vino ni de regalo, ni de herencia, todo fue ahorrando, proyectando. Muy. Yo alquilé el local, trabajaba bien porque me había traído clientela, pero seguía con mi motito chiquita Zanella pocket, que se la había comprado a una amiga que se fue del país. Auto tuve mi primer usado al tiempo. Como que en lo primero que invertí fue en personal y herramientas de trabajo. Y fui creciendo, entonces sacaba la cuenta, si tengo personal aumento las personas que pasan por acá, y teniendo mejores herramientas también. Primero lo primero. Cuidar a los proveedores también. Hay que tener un orden porque nunca sabés lo que vas a trabajar o a ganar.

Has ido sumando varias cosas, siempre es importante ver cosas nuevas.

Siempre sacrificué domingos y lunes. Digo sacrificué por el tema de los traslados, porque cuando llegaba era algo lindo. Pero los únicos días que tenía para descansar estaba haciendo cursos o capacitaciones en Montevideo. Por suerte pude comenzar yendo a Argentina, luego a Brasil, también tuve la chance de hacer cursos en Italia. Pude ir a ferias en Orlando. Gracias a la peluquería he podido ir a esos lugares, y siempre los hago con la cabeza puesta en traer algo para la peluquería. Si bien uno conoce y pasea, siempre me llevó el sumar cosas para acá. Ahora ya

he ido cuatro años seguidos a San Pablo a capacitarme en extensiones de pelo, hoy en día soy la única en San José que hago prótesis inyectadas. Trato de buscar productos que no tengan competencia.

Para eso hay que hacer el trabajo de ir viendo lo nuevo que sale.

Hay que estar siempre con la mente abierta. Las cosas van muy rápido. Hoy en día viene la gente y te nombra un corte de pelo, no es como antes que había ciertos nombres, hoy hay un abanico muy grande y los tenés que conocer, no te pueden agarrar de sorpresa. La gente ya viene y te dice que salió un balayage con cierto estilo y te dice hasta el color que tenés que matizar para ponerle.

Igual ha subido mucho la estética, hoy tanto el hombre como la mujer está mucho más para el cabello, la piel, las uñas, las pestañas, hay una gran variedad.

¿Qué es lo mejor que te ha dejado esta profesión en todos estos años?

Todo. Con la peluquería le di estudio a mis hijos, logré vacaciones, salir, objetivos. Para mí lo es todo. Amo esto. Si bien me sacó tiempo, que hoy en día es lo que estoy buscando tener después de tantos años acá.



098 652 956



imprenta_lacanasta



Asamblea esq. Rincón

Impresiones en General
Papelería - Sellos de Goma
Artículos de Oficina
Librería

DESCUENTO ESPECIAL A SOCIOS
DEL CENTRO COMERCIAL



Noticias de interés general



PROGRAMA DE RECUPERACIÓN DE ACEITE USADO DE COCINA

Si te interesa ser parte, podés acercarte a la Dirección de Gestión Ambiental y Salud de la Intendencia o a los municipios de Libertad y Ciudad del Plata

Recibirás un recipiente en el que deberás depositar el aceite de cocina que piensas desechar. Una vez que esté completo, podrás intercambiarlo por uno vacío.

El aceite será convertido en biodiesel



ALUR
ALCOHOLES DEL URUGUAY

ANDE

Agencia
Nacional de
Desarrollo



CONGRESO
DE INTENDENTES



Unión Europea



Intendencia
de San José

Noticias de interés general

PROXIMAS CAPACITACIONES CENTRO PYME

Dirigido a mipymes y emprendimientos

Recibí educación financiera gratuita

Cobrar y Crecer + Centro Pyme de San José te enseñan a tomar el control de tus ventas y a aprender a cobrar

6 de mayo - 19 h.
Oficinas del Municipio de Ciudad del Plata
Ex Ruta 1, KM 26.200







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

Noticias de interés general

Programa Talento Digital

¡Inscríbete ahora en nuestro Programa Talento Digital!

Capacitación virtual en herramientas de gestión y ciberseguridad.

Duración: 20 horas

Frecuencia: Dos veces a la semana

Horario: De 19 a 21 horas

Beneficios:

- Asesorías individuales: 4 horas dedicadas a la implementación personalizada.
- Dirigido a empresas formales.
- Actividad sin costo.

Plan de actividades:

- Capacitación en herramientas de google.
- Google drive: principales utilidades para la empresa y el trabajo colaborativo.
- Manejo de calendario y base de datos de contactos. Reuniones a través de Meet.
- Creación de perfil de negocio en Google Maps.
- Mercado Pago: creación para que la empresa lo pueda comenzar a utilizar.
- Capacitación en Ciberseguridad aplicada a las pequeñas empresas.
- Acompañamiento individual para la aplicación de herramientas trabajadas en la capacitación final.
- Informe final.

¡NO pierdas la oportunidad de mejorar tus habilidades digitales! Para inscribirte escríbenos al 092 373 561 y te pasamos el link.



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

Noticias de interés general

todoficina

Elite
PROFESSIONAL

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**



Noticias de interés general

Feriado pago del 1° de mayo

El artículo 18 de la Ley 12.590 de 23/12/1958 establece que “Los días 1° de enero, 1° de mayo, 18 de julio, 25 de agosto y 25 de diciembre de cada año, todo trabajador percibirá remuneración como si trabajara; y en caso de trabajar recibirá doble paga.”

Posteriormente, se dictó el Decreto 201/979 de 4/04/1979 que interpreta que en aquellas actividades que, por las características del proceso productivo o por la naturaleza de las tareas que cumplen, no admitan interrupción, es facultad del empleador disponer qué trabajadores cumplirán tareas en los feriados pagos establecidos por la Ley 12.590.

Situación del trabajador en día feriado pago

FERIADOS PAGOS	Si No hay trabajo	Cuando hay trabajo
Jornalero	Un jornal	Dos jornales
Mensual	Sueldo habitual	1/30 más del sueldo habitual
Remuneración variable	Promedio de lo que percibió en las últimas 12 jornadas trabajadas anteriores al feriado	Doble de lo pago por ese día

Coincidencia del feriado pago con día de descanso semanal

El artículo 29 del Decreto s/n de 26/04/62 establece que los trabajadores, incluso los mensuales, percibirán su salario como si trabajaran, y si en realidad lo hicieran, doble paga, aún cuando esas fechas coincidieran con el día fijado para el descanso semanal.

Por lo tanto, el trabajo en un feriado pago que además coincide con el día de descanso semanal del trabajador, no acumula un recargo mayor, por lo que no genera un pago triple ni cuádruple.

¿Qué pasa cuando el feriado pago cae un día redistribuido el resto de la semana?

Al respecto, la Resolución del Ministerio de Trabajo, del 28 de marzo de 1980, en su Art. 1° establece:

“Declárase que la distribución de las horas de trabajo del día sábado en la semana de labor determinan el pago doble de dichas horas de labor, si el sábado de la respectiva semana coincide con alguno de los cinco feriados pagos

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

Convenios

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

Noticias de interés general

establecidos en el Art. No. 18 de la Ley No. 12.590 de 23 de diciembre de 1958”.

Horas extras en feriado pago

Si la prolongación de la jornada de trabajo tiene lugar en días en que, de acuerdo a la ley, convención o costumbre, por ser feriados o gozarse de descanso semanal, no se trabaje, el recargo será de un 150% (ciento cincuenta por ciento). Esta tasa se aplicará sobre el valor hora de los días laborales.

Ejemplo: Si un trabajador gana por hora \$ 100, la hora extra en feriado pago tiene un valor de \$ 250.

¿Cuándo se debe abonar el feriado pago?

Lo generado por concepto de feriados pagos debe ser abonado el primer día de pago habitual inmediato siguiente a cada uno de ellos (Art. 31 del Decreto de 26/04/962).

Referente a la obligación de trabajar

La jurisprudencia ha establecido dos posiciones antagónicas:

Para el Tribunal de Apelaciones del Trabajo de 1er. Turno, el trabajador no puede ser obligado a trabajar en los feriados pagos, sin su consentimiento, por aplicación del artículo 9 de la Ley 7.318. De acuerdo a esta norma, el trabajador no puede ser ocupado en día de descanso sin su consentimiento. En caso de ser convocado a




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**

trabajar y no concurrir, no puede ser sancionado. En cambio, el Tribunal de Apelaciones del Trabajo de 2do. Turno sostiene la posición contraria, afirmando que el trabajador que es convocado a trabajar en un feriado pago tiene la obligación de concurrir, y en caso de negativa puede ser sancionado.



Noticias de interés general

La Aduana creó una unidad especializada tras el incremento de compras a través de Temu

La Dirección Nacional de Aduanas (DNA) creó una unidad especializada para gestionar el proceso de control de los envíos postales internacionales, luego de que se diera un crecimiento exponencial de la mano de llegada de Temu a Uruguay.

El objetivo de la creación de la unidad, según un comunicado de la DNA, es impulsar “una reestructura del control aduanero de los envíos postales internacionales que esté acorde con el importante crecimiento que se está registrando en los últimos meses”.

El organismo busca “fortalecer las capacidades para gestionar de manera eficiente la dinámica y volumen de las operaciones de este régimen”. “Se entiende trascendente identificar las problemáticas actuales en el sistema de encomiendas internacionales y, a partir de un análisis detallado, proponer soluciones y oportunidades de mejora”, agrega el texto.

Stefany Core será la encargada de liderar la nueva unidad, además de que también estará compuesta por Carolina Ipar y María Emilia Martínez.



En la segunda parte del año pasado comenzó a notarse el efecto de Temu en las compras en el exterior. El régimen de encomiendas internacionales se había estabilizado luego del boom observado en los primeros años de aplicación.

Pero las ofertas de la tienda china comenzaron a captar la atención de los usuarios. El pico se observó en diciembre cuando se realizaron 166.900 operaciones, cifra récord desde el comienzo de la franquicia, que permite tres compras anuales por persona por un máximo de US\$ 200 por vez y con un tope de 20 kilos. Cumpliendo esas condiciones la mercadería ingresa al país exenta de impuestos de importación. En febrero de este año, la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) constató la llegada de 155.127 envíos.

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 POMPILO GARCIA - PARQUE RODO - SAN JOSÉ

Noticias de interés general

UR - URA - COEFICIENTE DE ALQUILERES

Indicador	Valor	Coeficiente de Ajuste de Alquileres Abril 2025
Unidad Reajutable Abril 2025	1819,41	1,0567
Unidad Reajutable de Alquileres Marzo 2025	1.693,03	

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

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 PATRON SOLO

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:

MAYO

- ABADAL VIVIANA
- AMELIA THEA HOUSE
- BARRACA GARCIA BALDI
- CARNICERIA COLON
- CASA TEGALDO
- CREDITEL
- EDMANUEL ILLADA
- EDUARDO GUTIERREZ LARRE
- IMPRESORA DEL PARQUE

MAYO

- MARIA MONICA FERRER
- MARIO ANDRES CABRERA
- MARTHA HERNANDEZ
- PANADERIA LA IDEAL
- PAPELERIA LIBRA
- PIMOR SRL
- SELLANES LEONARDO
- SEPECO
- THIZIANA PEINADOS



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



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre



Abitab San José

2 LOCALES - UN MISMO SERVICIO

CAMBIO
CAMBIOEXSA, EMPRESA DE SERVICIOS FINANCIEROS



Abitab

Abitab

**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 CAMBILEX.

cambilex

Una empresa Abitab

PAGUE AQUÍ
- CUOTA MUTUAL
- ÓRDENES Y TICKETS
- MEDICAMENTOS

AMSJ
ASOCIACION MEDICA

✓ 18 DE JULIO Y TREINTA Y TRES
TEL: 4344 1833 - 4342 8413

✓ HERRERA Y TREINTA Y TRES
TEL: 4342 3117 - 4343 1873