



**CAMARA COMERCIAL
INDUSTRIAL AGRARIA PANDO**

"mejor empresa, mejor comunidad"

BOLETÍN INFORMATIVO N° 304

JUNIO 2019

CAPACITACIÓN

JULIO - AGOSTO

**COSTOS, MANEJO DE ENDEUDAMIENTO
Y FACTURACIÓN ELECTRÓNICA**

SETIEMBRE



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN DE MARKETING DIGITAL / E-COMMERCE

**12 HORAS DE CAPACITACIÓN GRUPAL Y
20 HORAS DE CAPACITACIÓN INDIVIDUAL EN LA EMPRESA**

INSCRIBITE AQUÍ

comercial@cciap.com.uy

Tel. 2292 2276 / 2292 3376  Cel. 097 19 44 23

Sede Juan Antonio González: W. Ferreira Aldunate 875 - Pando
Tel/Fax: 2292 2276 - 2292 3376 / E.mail: info@cciap.com.uy / Web: www.cciap.com.uy



LA INSTITUCIÓN



Visión

La Cámara Comercial Industrial Agraria Pando es una institución que agrupa, representa y defiende los intereses empresariales, con una importante membresía de empresas instaladas en Pando y área de influencia, las cuales están consustanciadas y comprometidas con la misma. La participación y comunicación continua y recíproca entre los asociados, autoridades y actores sociales con la Cámara, permite lograr las gestiones y mejorar los servicios que brinda, persiguiendo siempre el desarrollo empresarial y de la comunidad.

Misión

La CCIAP, atendiendo las inquietudes y necesidades del empresariado, analiza, planifica, gestiona y difunde sus acciones y actividades, en defensa de sus legítimos intereses e impulsa la capacitación interna y externa como herramienta para lograr el cumplimiento de sus fines y el fortalecimiento institucional.

STAFF

GERENTE

Anabel Jardas

ASESORES CONTABLES

Cdr. Nelson Galán

Cdr. Mathías Lacruz

ASESOR JURIDICO

Dr. Javier Chiola

COMERCIAL / CAPACITACION

Tec/Adm. Leticia Banquero

Adriana Bermúdez	Juan Suarez
Andrea Ceriotti	Laura Pose
Daiana Almeida	Lourdes Stabile
Danilo Mochi	María Celia Carlos
Estefany Santos	Nery Garderes
Estrella Marlene Zanet	Raúl Ambrosio
Gabriela Motta Niz	Ricardo Pérez Ramos
Jacqueline Montenegro	Sandra Cabrera
Jessica Morales	Serrana Ordoqui
José Miguel Lapido	

SERVICIOS

- * Actividades y Gestiones Gremiales
- * Información Empresarial
- * Promociones de Apoyo al Comercio
- * Asesoramiento y Gestión Administrativo-Contable
- * Asesoramiento Jurídico
- * Banco Laboral
- * Capacitación Empresarial
- * Consultoría Implementación Sistemas de Calidad
- * Consultoría en Comunicación Empresarial
- * Consultoría en Estrategia Comercial y Ventas
- * Servicios en Gestión de Recursos Humanos
- * Sala de Conferencias / Salones Sociales

REPRESENTACIONES

- * CLEARING DE INFORMES

COMISIÓN DIRECTIVA 2018-2019

Ponemos en su conocimiento que, de acuerdo al Acto Eleccionario realizado el Lunes 10 de diciembre y posterior distribución de cargos, el Consejo Directivo de la Institución para el período 2018/ 2019 ha quedado constituido de la siguiente manera:

PRESIDENTE VICEPRESIDENTE SECRETARIO PRO SECRETARIO TESORERO PRO TESORERO BIBLIOTECARIO VOCALES

FERNANDO GONZÁLEZ
EC. JUAN EMILIO TARAN
CR. IGNACIO TEIXEIRA
GERARDO DE LEÓN
CR. RICARDO VANINI
MARTIN URRUTY
DR. LEONARDO GODOY
SEBASTIAN MARTINEZ
PABLO RAÑA
ESC. VICTOR MASCHIO
LUIS CONDE
ALFIO BERTOLOTTI
RICHARD REBUFELLO
PABLO RODRIGUEZ
JUAN DELGADO
RUBEN VALIERO
FERNANDO RIZZO
MIGUEL RAVA

SUPLENTE

COMISIÓN DE ASUNTOS INSTITUCIONALES E INTERNACIONALES

CR. LUIS GONZÁLEZ
DR. JORGE CAFFARELLI
JUAN JOSE VEZZOSO
SEBASTIAN HERNÁNDEZ
WALTER LEONARDO IGUINES

COMISIÓN FISCAL

CR. FERNANDO NOVICOW
CR. OSCAR V. PELUFFO
ESC. JUAN C. BRUSCHINI

COMISION DE HONOR

NELSON CHIOLA
NICOLÁS SIMONE
GIANNI CONTIN

EMPRESAS QUE REPRESENTAN

SUPERMERCADO NATIVO
ETOILE S.R.L.
BSE AGENCIA PANDO
YSI S.R.L.
ESTUDIO VANINI
MACCARE S.R.L.
CAAMEPA
PANDO PLAST S.R.L.
COSCAL S.A.
HUNE L.T.D.A.
ELECTRO INTERIOR S.R.L.
CASA A. BERTOLOTTI
RICHARD REBUFELLO
NAFIREY S.A.
20 AÑOS L.T.D.A.
ALIDO VALIERO E HIJOS
FERI S.R.L.
MIGRA LABORATORIO

CANARIAS S.A.
CAAMEPA
BORELLI LUISA
IMPRENTA CUQUI S.R.L.
FARMACIA IGUINES

ESC. SERVANDO LACRUZ
LUIS FAVRETTO
PEDRO CABANA

GUSTAVO MESA
RAÚL REBUFFELLO
HORACIO CROHARÉ

CONTACTOS

info@cciap.com.uy | ccia@cciap.com.uy

Gerencia: gerencia@cciap.com.uy

Área Contable: contable@cciap.com.uy
contable1@cciap.com.uy | contable2@cciap.com.uy

Seguridad Social: administración1@cciap.com.uy
administración2@cciap.com.uy

Clearing: info@cciap.com.uy

Capacitación: comercial@cciap.com.uy

Caja: supervisor@cciap.com.uy | caja@cciap.com.uy

HORARIOS

Oficinas Administrativas
Lunes a Viernes de 10:00 a 17:00 hs.

Asesoría Contable
Lunes a Viernes de 10 a 17 hs.

Asesoría Jurídica
Viernes de 10 a 12 hs.

Reunión de Directiva
Lunes 20 hs.

OfiPando s.r.l.

Entrega de pedidos en el día

Papelería Empresarial

Equipamiento integral de oficinas y comercios

Fotocopiadoras, insumos y servicio

Computadoras e Impresoras - Cintas y Cartuchos de Tinta

Rollos y Papeles Especiales

- Servicio Técnico -

INDEPENDENCIA 982 PANDO

TELEFAX 22924446 - 2292 6877 - 2292 2250

lunes a viernes de 9 a 18 hs. - HORARIO CONTINUO

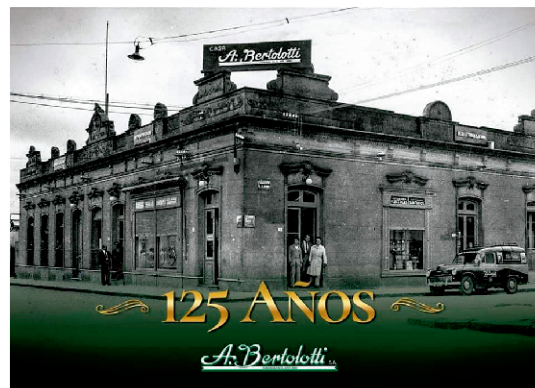


125 AÑOS BARRACA A. BERTOLOTTI.

La Comisión Directiva homenajeó a la empresa A. Bertolotti; vinculada a nuestra gremial hace ya 65 años, junto a un profundo mensaje de felicitaciones se hizo entrega de un presente a su representante, Sr. Alfio Bertolotti, quien colaboró y colabora activamente en nuestra Institución.

No solo destacamos su aniversario sino también ponderamos una empresa donde los valores como la honestidad, solidaridad y vocación de servicio son su lema.

En una amena velada se pudo disfrutar de 125 años de historia, destacando la invitación a transportarnos al pasado, en una visita al museo que la Familia Bertolotti ha armado a través de los años para brindarnos un paseo por la historia.



“Que el éxito siga de su lado por muchos años más.”



CONVENIO CCIAP- PAPER HOUSE

El pasado 6 de mayo se firmó un importante convenio entre la CCIAP y PAPER HOUSE, donde se acordó un descuento del 10% en toda su mercadería, el mismo tendrá el siguiente alcance: empresas socias de nuestra gremial como a sus titulares, familiares y empleados.



OPTICA della
Su mejor punto de vista

- Lentes de contacto / - Audífonos
- Lentes de receta / - Lentes de sol

**Descuentos a jubilados
Convenio para socios de la Cámara Comercial**

Tels.: 2292 2366 - 2292 5257 - PANDO

CAPACITACIÓN



JULIO Y AGOSTO
INCIO 30 DE JULIO



COSTOS, MANEJO DE ENDEUDAMIENTO Y FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

TEMARIO

- Clasificación y análisis de los Costos en la empresa. Costos Fijos y Variables.
- Margen Bruto.
- Margen Neto.
- Cálculo del Punto de Equilibrio de la Empresa.
- Estado de Resultados.
- Rentabilidad de la Empresa. Cómo medirla. Indicadores de rentabilidad.
- Concepto de endeudamiento, plazos, interés y tasa
- Opciones de financiamiento
- Usos de la deuda
- Beneficios asociados al capital conseguido
- Plazo de la misma, comparado con el uso del préstamo
- Facturación electrónica: Calendario de implementación. Beneficios para la empresa.
- Controles de DGI.



CAMARA COMERCIAL INDUSTRIAL AGRARIA PANDO
Invita a socios a participar

PROGRAMA DE CAPACITACION DE MARKETING DIGITAL / E-COMMERCE

CONTENIDOS

- Objetivos y uso de Internet con fines empresariales.
- Redes sociales aplicadas al Marketing Digital: Facebook, Twitter e Instagram.
- Marketing viral.
- Creación de contenidos.
- Comunicación online
- Plan de Marketing Digital
- Diferentes tiendas online.
- Plataformas para la venta online, tienda única, multivendedor.
- Diferentes proveedores de plataformas online.
- Selección de la mas adecuada según las necesidades de la empresa.
- Administración de una tienda online.
- Medios de pago.
- Logística asociada a la venta online.

12 horas de capacitación grupal y
20 horas de capacitación individual en la empresa



DOCENTE: JAVIER FARIAS

Interesados en el programa contactare a: comercial@cciap.com.uy
Tel. 2292 2276/ 2292 3376 Cel. 097 19 44 23



Ruta 8 Km. 26.200 - Barros Blancos - Tel.: 2288 5357
Ruta 74 Calle Anzani Joaquín Suárez - Tel: 2297 2362- 2297 2363

NUEVO DESCUENTO PARA PYMES



La energía que nos une

“Desde el pasado mes de marzo UTE ha puesto en vigencia un nuevo descuento para las Pymes en tarifa General Hora Estacional”

Todas las Mipymes con tarifa contratada General Simple o General Hora Estacional, obtendrán durante el 2019 un descuento en su factura eléctrica.

Las empresas con **Tarifa General Simple (TGS)** desde el 1° de enero y durante todo el año, obtienen un **descuento del 20%** sobre los costos energéticos de la factura de UTE.



La TGS es la tarifa más común dentro de las empresas y comercios en Uruguay. Se factura a través de escalones de consumo: el primer escalón va de 1 a 1.000 kWh, mientras que el segundo escalón es de 1.001 kWh en adelante. Por eso, si bien cada cliente puede tener una situación particular, esta tarifa es conveniente para suministros con consumos menores a 2000 kWh.

Por otro lado, a partir del 1° de marzo y durante todo el año, la **Tarifa General Hora Estacional (THE)** también tendrá un **descuento de 24.3%** en los costos energéticos.

La THE es una tarifa que divide el día en tres franjas horarias: Valle (de 00 a 07 hrs.), Llano (de 07 a 18 y de 22 a 24 hrs.) y Punta (de 18 a 22 hrs.). Cada tramo tiene distintos valores para el precio de la energía: los horarios Valle y Llano ofrecen los precios más económicos y el horario Punta es el más costoso. Por lo tanto, existen 20 horas al día a precios muy convenientes.

La THE le resulta favorable a todas las empresas y comercios que tienen un consumo mensual igual o mayor a 2.000 kWh, ya que pueden distribuir sus consumos y aprovechar al máximo los horarios más económicos, por este motivo el cambio a esta tarifa es muy beneficioso para clientes con tarifa contratada General Simple. También es una opción conveniente frente a la tarifa Mediano Consumidor, cuando los suministros tienen una potencia contratada menor a 40 kW, ya que sus costos fijos son mucho más bajos y se continúan beneficiando con las franjas horarias.



Esta tarifa cuenta con importantes beneficios: en los meses de setiembre, octubre y noviembre, el precio del horario punta es igual al precio del horario llano, lo que la hace especialmente conveniente para empresas cuya zafra se concentra en esos meses. Además, a partir de marzo y hasta el 31 de diciembre, se exonera la tasa de conexión y el costo de modificación de potencia.

UTE dispone de una tarifa para cada modalidad de consumo y puede que la tarifa que tienen contratada muchos comercios no sea la mas conveniente. Para ello cuenta con equipos especializados en diferentes zonas del país con el objetivo de brindar un asesoramiento personalizado.

El sitio web de UTE (www.ute.com.uy) dentro de la sección Clientes/ Soluciones para empresas/ Opciones tarifarias para Pymes se puede obtener más información junto con los datos de contacto de sus asesores.

Información extraída página web UTE

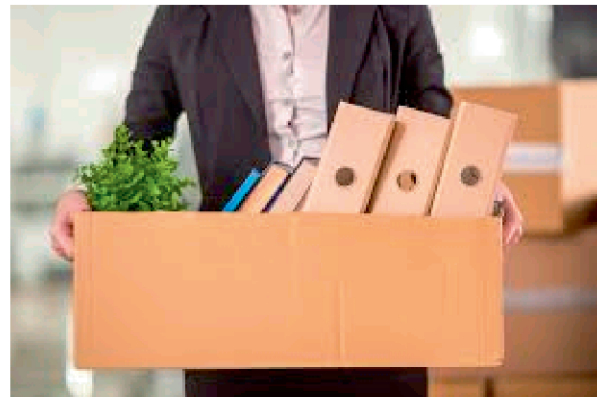


Importadora de Maquinaria Comercial para Panaderías, Supermercados, Autoservice, Carnicerías...
25 de Agosto 876 Pando/Tel: 2292 6341 - 2292 6329 - 095 900292/www.mesa.com.uy



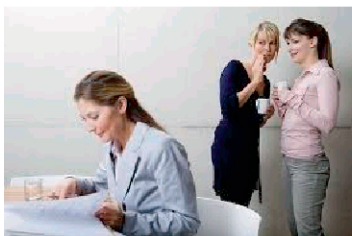
LAS OCHO SEÑALES PARA IDENTIFICAR A UN EMPLEADO QUE DEBERÍA SER DESPEDIDO

El título es muy atractivo, pero estas no son ni remotamente las únicas señales que da un empleado para hacerse candidato a un despido. En todo caso y entre nosotros los minoristas de pequeño y mediano porte, despedir a un empleado es una de las más dolorosas decisiones que deben tomarse. Pero no tomarlas en el caso y el momento debidos, puede atentar contra la sobrevivencia de nuestro negocio. La nota hace referencia al empleado parece eficiente y quizás hasta lo es, pero opera como un saboteador.



Todos podemos detectar 'trabajadores difíciles de llevar: tienen un bajo rendimiento, no trabajan bien con los equipos, luchan por cumplir las expectativas. Sin embargo, por más extraño que parezca, no son estos empleados los que causan los problemas reales. Los verdaderos problemas son causados por los trabajadores que fingen bien estar haciendo un buen trabajo, pero mientras tanto destruyen lentamente el desempeño, la actitud y la moral de los demás empleados, y con ello, la empresa.

Aunque no hay signos tan obvios de que un empleado esté envenenando a su compañía, puede identificarlos con las siguientes señales que brinda el portal especializado en empresas Inc.



Les gustan los chismes

Los chismes son parte de la cultura de una empresa. Todos, en algún momento, lo hicimos. Si un empleado ha hablado con más de una persona sobre algo otro está haciendo, ¿no estaría mejor para todos que se acercara y hablara con él en lugar de hablar con terceras personas? Los empleados que crean una cultura de chismes solo más tiempo en conversaciones pocos productivas, sino que también hacen que otras personas no respeten a sus compañeros de trabajo y cualquier cosa que disminuya la dignidad el respeto de cualquier empleado nunca debe tolerarse.

Se apresuran a dirigir la reunión después de la reunión

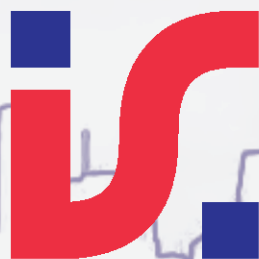
Tienen una reunión y en esta se plantean los problemas. Las preocupaciones son compartidas. Se toman decisiones. Todos los asistentes apoyan totalmente esas decisiones. Entonces alguien sostiene una "reunión después de la reunión", para hablar de temas que no compartió antes con el grupo anterior. Y no está de acuerdo con las decisiones tomadas. Esperar hasta después de una reunión para decir "No voy a apoyar eso" es como decir "Estoy de acuerdo con cualquier cosa", pero eso no significa que realmente lo haré. Incluso los problemas. Incluso trabajaré en contra de eso. Esas personas necesitan trabajar en otro lugar.



Dicen "ese no es mi trabajo"

Cualquier tarea que se le pida a un empleado, siempre que no sea ética, inmoral o ilegal, es una tarea que el empleado debería estar dispuesto a hacer, incluso si esta "por debajo" de su puesto actual. Los grandes profesionales notan los problemas y saltan sin que se les pida. Decir "no es mi trabajo" es decir "solo me preocupo por mí". Esa actitud destruye el rendimiento general porque convierte rápidamente lo que podría haber sido un equipo cohesivo en un grupo disfuncional de individuos.

Desde 1969
La fuerza de una empresa
es el apoyo de sus clientes.



**INMOBILIARIA
SOLIS**



Piensan que ya han pagado “Derecho de piso”

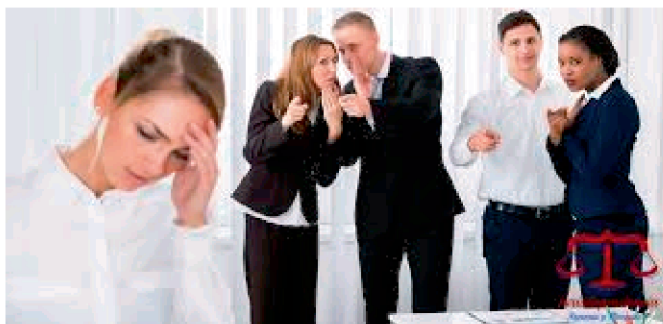
Un empleado hizo grandes cosas el año pasado, el mes pasado o incluso ayer. Usted está agradecido. Aun así, hoy es un nuevo día. La única medida real del valor de cualquier empleado es la contribución tangible que realiza diariamente. Decir “he pagado mis cuotas” es como decir “ya no necesito trabajar tan duro”. Y de repente, antes de que usted se dé cuenta, otros empleados comienzan a sentir que también se han ganado el derecho de actuar así.

Creen que la experiencia es un fin en sí misma.

La experiencia es definitivamente importante, pero la experiencia que no se traduce en mejores habilidades, mejor desempeño y mayor logro no tiene valor. La experiencia que simplemente “es” es un desperdicio. Decir “tengo más experiencia” es como decir “no necesito justificar mis decisiones o acciones”. La experiencia (o posición) nunca debe ganar una discusión. La sabiduría, la lógica y el juicio siempre deben ganar, independientemente de en quién se encuentren esas cualidades.

Utilizan la presión de los compañeros para contener a los demás.

La nueva empleada trabaja duro, trabaja largas horas. Está consiguiendo objetivos y superando las expectativas. Y ella finalmente oye, de un empleado más “experimentado”: está trabajando demasiado duro y haciendo que el resto de nosotros nos veamos mal”. Cuando se trata de comparaciones, un gran profesional no se compara con los demás, se compara a sí mismo. El empleado quiere “ganar” esa comparación al mejorar y hacerlo mejor hoy que ayer. Los empleados pobres no quieren hacer más; quieren que otros hagan menos. Ellos no quieren ganar. Solo quieren que otros se aseguren de no perder. Decir “estás trabajando demasiado duro” es como decir “nadie debería trabajar duro, porque yo no quiero trabajar así” - Y muy pronto muy pocas personas lo hacen, y las que siguen intentándolo son rechazadas por la calidad que cada empleado necesita poseer.



Se apresuran a tomar el crédito.

Tal vez supero, casi todos los obstáculos. Tal vez, sin él, ese equipo de alto rendimiento hubiera sido todo menos eso. O quizá no. Nunca se logra nada importante solo, incluso si a algunas personas les encanta actuar así. Un buen empleado un buen jugador de equipo comparten la gloria. El acredita a los demás, deja brillar a los demás. Eso es especialmente cierto para un empleado en una posición de liderazgo: el celebra los logros de los demás con la certeza de que su éxito también se refleja en él. Decir “hice todo el trabajo” o “fue toda mi idea”. Es “es como decir “el mundo gira en torno a mí y necesito que todos lo sepan” E incluso si otras personas no adoptan la misma filosofía, resienten tener que luchar por el reconocimiento que es legítimamente suyo.



Son rápidos para lavarse las manos.

A veces, sea cual sea el problema y sin importar quién tiene la culpa, algunas personas intervienen y reciben el golpe. Aceptan voluntariamente la crítica o el abuso, porque saben que pueden manejarlo (y saben que tal vez la persona realmente culpable no puede). Pocos actos son más desinteresados que recibir el golpe no merecido. Y pocos actos mejor cimentan una relación. Pocos actos son más egoístas que decir “no fui yo” especialmente cuando, al menos en parte, lo fue. Decir “tendrás que hablar con el jefe” es como decir “no estamos todos juntos en esto”: En las mejores compañías, todos están juntos en esto.

Texto extraído de “Cambadu HOY”.

Mayo 2019



imprenta
cuquipando

+598 2292 4687* | +598 096 237 531

Info@Imprentacuqui.com.uy | www.cuquipando.com.uy

J.P. Varela 1021 | Pando | Uruguay |



DE INTERÉS EMPRESARIAL



Nuevos plazos para instrumentación de los Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo

“En el ámbito de la Comisión Nacional de Seguridad Social y Salud en el Trabajo (CONASSAT) y tras la constatación de que no todas las empresas han podido instrumentar la obligatoriedad, se acordó establecer una prórroga de 18 meses a partir de la entrada en vigencia del nuevo decreto”



Artículo 1° - Dejase sin efecto el inciso 2° del artículo 16 del Decreto N°127/014, de 13 de mayo de 2014 y dispóngase la obligatoriedad de la implementación de Servicios de prevención y Salud en el Trabajo en las empresas e instituciones con más de 300 (trescientos) trabajadores, cualquiera sea la rama de actividad o naturaleza comercial, industrial, rural o de servicio y tenga o no finalidad de lucro, tanto en el ámbito público como privado. Las empresas que tengan entre 50 (cincuenta) y 300 (trescientos) trabajadores, serán progresivamente incorporadas conforme al listado por ramas y sector de actividad según clasificación de Ley N° 18.566, de 11 de setiembre de 2009, que deberá proponer el Consejo Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo al Poder Ejecutivo, según el mecanismo previsto en el mencionado artículo 16. En un plazo máximo de 18 (dieciocho) meses a partir de la entrada en vigencia del presente decreto, todas las empresas e instituciones con más de 5 (cinco) trabajadores, cualquiera sea la naturaleza de su actividad, deberán contar con Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo.

Artículo 2° - Modifícase el artículo 5 del Decreto N° 127/014 de 13 de mayo de 2014, el que quedará redactado de la siguiente manera "Los Servicios de prevención y Salud en el Trabajo deberán ser multidisciplinarios. **Las empresas con más de 300 (trescientos) trabajadores** deberán contar con un sistema integrado al menos por un médico especialista en salud ocupacional y otro profesional o técnico que detente cualquiera de los siguientes títulos habilitantes:

- a) Técnico Prevencionista,
- b) Tecnólogo en Salud Ocupacional,
- c) Tecnólogo Prevencionista,
- d) Licenciado en Seguridad y Salud Ocupacional,
- e) Ingeniero Tecnólogo Prevencionista,

Pudiendo ser complementado por psicólogo, personal de enfermería y otras especialidades asociadas a los temas de salud y seguridad en el trabajo.

El Servicio de Prevención y Salud en el Trabajo deberá estar integrado a la gestión de la empresa, con disponibilidad y capacidad operativa suficiente, instalaciones y medios para tender las funciones que la normativa le asigna en forma permanente y podrá ser externo.

YO CUANDO
TOMO MANEJO
MEJOR



COBERTURA PARCIAL DE ASISTENCIA MÉDICA

Las empresas que tengan entre 50 (cincuenta) y 300 (trescientos) trabajadores: deberán contar con un servicio que podrá ser externo, con la integración anteriormente referida, el que intervendrá en forma trimestral como mínimo.

Las empresas que tengan entre 5 (cinco) y 50 (cincuenta) trabajadores deberán contar con un servicio externo con la misma integración, el que intervendrá en forma semestral como mínimo.

Los Servicios de Prevención y Salud deberán cumplir con las intervenciones que correspondan según lo dispuesto en los incisos precedentes, de acuerdo a variaciones de dotación de personal que se produjeran en la empresa. Cuando fuera del caso, la situación deberá estar contemplada en el plan de prevención correspondiente. "

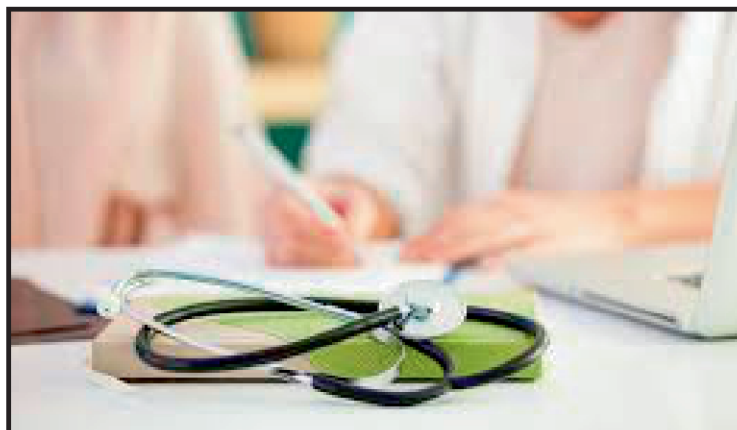
Artículo 3° - Todas las empresas e instituciones comprendidas en la obligatoriedad de contar con Servicio de Prevención y Salud en el Trabajo, dispondrán de un plazo de 180 (ciento ochenta) días, a partir de la entrada en vigencia del decreto que las incluya o por el vencimiento del plazo correspondiente, a efectos de completar la implementación del referido servicio.

DECRETO 6 DE MAYO 2019

Se dispone de la **obligatoriedad** de la implementación de los Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo en las condiciones establecidas en el Decreto N.º 127/014 de fecha 13 de mayo de 2014, en las empresas comprendidas en el **Grupo N.º 2 "Industria Frigorífica" Subgrupo N.º 01 "Industria Frigorífica" y Subgrupo N.º 02 "Industria Del Chacinado" y en Grupo N.º 08 "Industria de productos metálicos, maquinarias y equipo" Subgrupo N.º 01 "Industria metálicas básicas, productos metálicos reciclaje de productos metálicos aberturas de aluminio, muebles metálicos. Maquinarias y equipos (motores, bombas, compresores, refrigeración). Mantenimiento de maquinarias equipos e instalaciones en empresas" y Subgrupo N.º 02 "Sector Autopartes"**, de acuerdo a la clasificación realizada en el marco de lo dispuesto por la ley N.º 18566 de septiembre de 2009.

Las empresas contarán con un plazo de 180 días a partir de la entrada en vigencia del presente decreto a efectos de instrumentar los Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo.

Extraído de la Pagina web MTSS



ORGANIZACIÓN



SALHÓN

ASOCIADA A PREVISION S.A.

VENCIMIENTOS



VENCIMIENTOS B.P.S.

IMPUESTOS	MES CARGO MAYO 2019	MES CARGO JUNIO 2019
EMPRESAS CON EMPLEADOS <i>RURALES - INDUSTRIA Y COMERCIO CONSTRUCCIÓN</i>		
Dígito 0	13/06/2019	11/07/2019
Dígito 1	13/06/2019	11/07/2019
Dígito 2	13/06/2019	11/07/2019
Dígito 3	13/06/2019	11/07/2019
Dígito 4	13/06/2019	11/07/2019
Dígito 5	14/06/2019	12/07/2019
Dígito 6	14/06/2019	12/07/2019
Dígito 7	14/06/2019	12/07/2019
Dígito 8	14/06/2019	12/07/2019
Dígito 9	14/06/2019	12/07/2019
EMPRESAS SIN EMPLEADOS <i>RURALES - DOMÉSTICAS INDUSTRIA Y COMERCIO</i>		
TODOS LOS DÍGITOS	20/06/2019	18/07/2019
SNIS SERVICIOS PERSONALES	20/06/2019	23/07/2019

VENCIMIENTO CONTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

3º CUOTA – Contribución Inmobiliaria Urbana y Suburbana

DIGITO 0.....	13/06/2019
DIGITO 1.....	20/06/2019
DIGITO 2.....	21/06/2019
DIGITO 3.....	25/06/2019
DIGITO 4.....	26/06/2019
DIGITO 5.....	27/06/2019
DIGITO 6.....	05/06/2019
DIGITO 7.....	06/06/2019
DIGITO 8.....	11/06/2019
DIGITO 9.....	12/06/2019

VENCIMIENTOS D.G.I.

IMPUESTOS

IVA MÍNIMO (PEQUEÑA EMPRESA)	18/06/2019
IVA (CONTRIBUYENTES NO CEDE)	24/06/2019
IVA (CEDE Y GRANDES CONTRIBUYENTES)	21/06/2019

SERVICIOS PERSONALES IVA/IRPF

MAYO - JUNIO 24/07/2019

Impuesto Primaria

- Inmuebles urbanos, suburbanos y rurales con explotación agropecuaria

Cuota Vencimiento 2019

2º cuota	30 de agosto de 2019
3º cuota	31 de octubre de 2019

- Inmuebles rurales sin explotación agropecuaria

Cuota Vencimiento 2019

2º cuota	Entre el 1 de julio y el 30 de agosto de 2019
3º cuota	Entre el 16 de setiembre y el 31 de octubre de 2019

2º CUOTA - CONTRIBUCIÓN INMOBILIARIA RURAL

DIGITO 0.....	17/07/2019
DIGITO 1.....	23/07/2019
DIGITO 2.....	24/07/2019
DIGITO 3.....	25/07/2019
DIGITO 4.....	30/07/2019
DIGITO 5.....	31/07/2019
DIGITO 6.....	09/07/2019
DIGITO 7.....	10/07/2019
DIGITO 8.....	11/07/2019
DIGITO 9.....	16/07/2019

IRPF: PAGOS A CUENTA ARRENDAMIENTOS DE INMUEBLES

MAYO 24/06/2019

VENCIMIENTO PATENTE DE RODADOS

4ª CUOTA 22/07/2019



Alimentando una tradición

WILSON FERREIRA ALDUNATE 999 - PANDO
TEL.: 2292 2054 - FAX: 2292 4387

**MAS DE 25 AÑOS EN EL RAMO,
OFRECE A SUS CLIENTES UN NUEVO
Y MODERNO LOCAL DE VENTAS.
SUMANDO TODOS LOS SERVICIOS DEL SUPER MERCADISMO
CON AMPLIA PLAYA DE ESTACIONAMIENTO.**

CONVENIOS Y BENEFICIOS



11

CONVENIOS Y BENEFICIOS

- ❖ **ANCEL:** Beneficios especiales. Tel. de contacto 2292 2276 / 2292 3376.
- ❖ **ANTEL :** Descuentos en modalidad asociativa, consultas a los teléfonos de la CCIAP
- ❖ **ASOCIACIÓN ESPAÑOLA:** Beneficios generales, en el servicio natural. Plan Premium, servicio de acompañante familia, servicio de emergencia. Tel. de contacto 094 978196.
- ❖ **BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO:** Descuentos especiales en las Pólizas de automóviles y utilitarios, descuentos en otras pólizas. Tel. de contacto 2292 2221.
- ❖ **BLANIS S.A.:** 5% de descuento en todas las compras. Tel. de contacto 2292 7276.
- ❖ **CAAMEPA:** No pago de órdenes de consultorio - exoneración de 2 tickets de medicamentos por mes, 50 % descuento en ordenes de Paraclínica (con pago de sobre cuota). Presentación de servicio de certificación médicas. Tel. de contacto 2292 5111.
- ❖ **CABAÑAS PIRIÁPOLIS:** 20% de descuento en baja temporada y 10% de descuento en alta temporada. Tel. de contacto 099 288839.
- ❖ **CENTRO ÓPTICO:** 5, 10, 12 y 15% en descuentos en diversos productos. Tel. de contacto 2292 2047.
- ❖ **CORREO URUGUAYO:** Tarifas especiales. Contacto: Local Comercial Pando Tel. 2292 2647.
- ❖ **COPA AIRLINES COURIER:** Descuentos especiales. Tel. de contacto 2600 2118.
- ❖ **COMAYC:** En préstamos a micro y pequeñas empresas en el producto.
- ❖ **CHIQUIAR AUTOMOTORES :** Descuento de un 20% en la mano de obra en el servicio de taller mecánico, como también presupuesto sin cargo. Tel. de contacto 2288 1711
- ❖ **"CREDIMAT"** tasas preferenciales, también garantía de alquiler por convenio con el Ministerio de Vivienda. Tel. de contacto 2292 3364.
- ❖ **EDUCARTE:** 10 % de descuento en todas su propuestas educativas. Tel. de contacto 2292 2921.
- ❖ **FUNDASOL:** microcréditos con tasas preferenciales. Tel. 2400 2020/098 805008.
- ❖ **GARAGE SOLIS:** Sábado de noche con el alquiler del Salón de Fiestas de la CCIAP, descuento en el estacionamiento vigilado de un 50 % por auto (teniendo en cuenta disponibilidad). Tel. de contacto: 2292 2543.
- ❖ **LIDECO:** 25 % de descuento en su tarifa básica. Tel. de contacto 2908 1636.
- ❖ **ÓPTICA ANA FAGUNDEZ:** Descuento de un 10 % en todos sus productos contado o hasta en 3 cuotas. Tel. de contacto: 2292 0041.
- ❖ **ÓPTICA ODELLA:** 10 Y 15 % de descuento en diversos productos. Tel. de contacto 2292 2366.
- ❖ **PARKING ROCA:** Tarifas especiales en el caso de la contratación de nuestro salón de fiestas y eventos. Tel. de contacto 0981 27366.
- ❖ **PORTO SEGURO :** Descuentos especiales en Pólizas de automóviles y utilitarios. Contacto: Casa Matriz Tel. 2709 3333, o consulte con su agente de confianza.
- ❖ **RENCAR:** Sin depósito de garantía y seguro total. Tel. de contacto 2292 2543.
- ❖ **REPUBLICA MICROFINANZAS:** Microcréditos con tasas preferenciales.
- ❖ **SECOM:** Diversos beneficios en compañía calificada, grupo familiar y productos exclusivos para la CCIAP. Tel. de contacto 2292 4584. Tel. de contacto 2901 6040.
- ❖ **UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL URUGUAY:** Descuento de un 10% en cursos dictados en Pando. Tel. de contacto 2487 2717.
- ❖ **WSI MARKETING DIGITAL:** Beneficios especiales a nuestros socios. Tel. de contacto 2622 6350.



Calidad y buen precio en insumos de PELUQUERIA
Venta a todo público y profesionales



Wilson Ferreira Aldunate 1123
22919919 - 095788482



22 923 931 - 096 602 467

LUIS A. DE HERRERA 744
HERRERIA ESPECIALIZADA
FRENTE EN CRISTAL
PORTONES A CONTROL REMOTO



Roberto Barnech
& Carlos Arrosamena

Técnicos Electricistas

Venta de Materiales Eléctricos
Instalaciones Industriales y Comerciales
Menezes y Treinta y Tres Telefax: 2292 4969 Pando



Servicios para el desarrollo empresarial

El crédito más conveniente para
su negocio

Si es de su interés, tenga a bien comunicarse con el Oficial de créditos:

Sr. Ignacio Ravela

Cel: 098 805 008 Tel. 2400 2020 E-mail: ignacio.ravela@fundasol.org.uy

Web: www.fundasol.org.uy Facebook: Fundasol Uruguay



FUNDADA EN EL AÑO 1894

W. Ferreira Aldunate 841 - PANDO
TELS./FAX: 2292 2068 - 2292 2074

BARRACA, FERRETERIA, CARPINTERIA, FABRICA DE BALDOSAS,
NUEVOS PLANES DE CREDITOS
MEJORES PRECIOS Y LA MEJOR ATENCION.
LOS ESPERAMOS

Única **Maternidad** con
block quirúrgico en la zona.

Estamos cerca, estamos siempre.



10:10 | Comprando equipamiento con mi **crédito aprobado!**

Hasta 3 millones de pesos en 48 horas ^A
¿Te ayudamos? empresas@santander.com.uy
www.santander.com.uy

Santander
Empresas que Progresan

* Sujeto a aprobación crediticia y a condiciones de contratación de Banco Santander S.A. Para consultar las tasas como tasa única o operativa en Canales, Plaza, Internet, etc.

CANARIAS

Lo nuestro es compartir



Ruta 101 Km. 30.500 - Barros Blancos - Canelones Uruguay - Tel.: 22882342(*) 6 Líneas Colectivas - www.canarias.com.uy