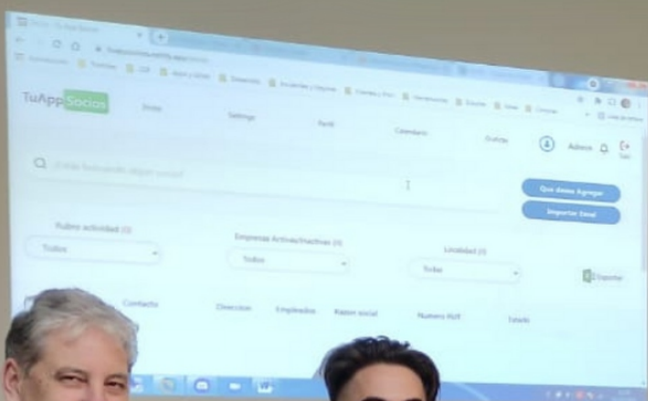




SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

FINALIZÓ "DESAFÍO PROGRAMAR"



NOTA A SOCIOS DEL MES

Casa
Hernández

FINALIZÓ DESAFÍO PROGRAMAR

Actividad realizada
por el CCISJ



MARCRE

El Crédito de San José

www.marcre.com.uy

4342 6020

098 728 606

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.
- Difusión de información empresarial.
- 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 - 4343 1882
-  092 373 561

OFICINA Y HORARIOS

-  Artigas 525, San José
-  Lunes a Viernes
de 11:30 a 16:30

Noticias de interés general

CAPACITACIÓN SIN COSTO: DISEÑO DE VIDRIERAS

El Centro Comercial ofrece una capacitación para sus socios, de 4 sesiones que brindará herramientas para el diseño y armado de vidrieras de locales comerciales.

SIN COSTO - MODALIDAD PRESENCIAL - CUPOS LIMITADOS.

Por motivos de aforo se permitirá la participación de una persona por empresa.

- 4 sesiones.
- Martes y Jueves | 19 a 22 horas.
- Inicio: Jueves 4 de noviembre.
- Lugar: Centro Comercial de SJ, Artigas 525.

➔ **Formulario de inscripción:**
<https://bit.ly/3oYllMj>

➔ **Programa:**
<https://ccisanjose.com.uy/wp-content/uploads/2021/10/Programa-diseno-de-vidrieras.pdf>

OPCIONAL

Luego de finalizada la capacitación se propone una instancia de trabajo individual de una hora con cada empresa, donde el docente visitará cada emprendimiento para acompañar y orientar a cada empresario sobre la estrategia de diseño a aplicar. Esta opción queda a elección de la empresa, debiendo abonar \$1600.



Capacitación

DISEÑO DE VIDRIERAS

¡Preparate para el CONCURSO de vidrieras navideñas de SAN JOSÉ!

4 sesiones.
Martes y Jueves | 19 a 22 horas.
Inicio: Jueves 4 de noviembre.
SIN COSTO para socios del CCISJ.

**MODALIDAD PRESENCIAL
CUPOS LIMITADOS!**

Inscripciones: <https://bit.ly/3oYllMj>

Centro Comercial e Industrial de San José Intendencia de San José

 **supermatch**
apuestas deportivas

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

Noticias de interés general

FINALIZÓ “DESAFÍO PROGRAMAR”

Se entregaron premios por implementación al grupo ganador

DESAFÍO PROGRAMAR es una actividad propuesta por el Centro Comercial e Industrial de San José a estudiantes de UTEC San José, en el marco de la agenda del Ecosistema Emprendedor Colonia San José, el cual tiene como uno de sus objetivos estratégicos “sensibilizar a formadores y jóvenes en habilidades para emprender”. Esta actividad se realizó durante 10 días, donde los estudiantes fueron apoyados por mentores técnicos y de negocio, debiendo desarrollar un software para el uso en el Centro Comercial e Industrial de San José, que premió a aquellos equipos que presentaron el mejor y más adecuado producto.

El pasado Lunes 18 de octubre el equipo ganador finalizó la implementación del sistema, cerrando así esta primera experiencia de “Desafío Programar”.

Agradecemos a todos por el apoyo a esta actividad, en especial al Ecosistema Emprendedor, que busca potenciar y motivar a los jóvenes maragatos. Agradecemos asimismo, a los Mentores que apoyaron a los estudiantes en el proceso: Anahi Lacava de UTEC, Mariana Morales de UTEC, Martin Ponzetti de la Intendencia de San José, Bernardo Gallesio de Surtec y Mesa TI, Germán Fernández de Avance Software y Mesa TI, Cristian Bauza de UTEC,



Mauricio Ronqui de ALTech y Mesa AgriTech CUTI. Pero especialmente felicitamos a todos los estudiantes que participaron y a los ganadores: Martin Coimbra, Maxi Silva, Sebastian Perez Cameto. A seguir trabajando!

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

CONVENIOS COLECTIVOS Situación salarial al 1° de julio del 2021

Los siguientes grupos y subgrupos de actividad han definido al día de hoy su situación salarial al 1° de julio de 2021. En la siguiente tabla detallamos para cada sector de actividad si se trata de un Acta de ajuste salarial comprendida en el convenio vigente, un Acta de correctivo, o de un nuevo Convenio Colectivo vigente a partir del 1° de julio de 2021. Por consultas pueden comunicarse con el Centro Comercial de SJ.

Grupo N°	Actividad	Fuente
1.1.1	Industria Láctea	Ajuste
1.06.01	Molinos de Trigo	Correctivo
1.09.01	Bebidas sin alcohol, aguas y cervezas	Correctivo
1.12.02	Fábrica de Pastas	Ajuste Julio Ajuste Octubre
1.12.03	Catering Industrial	Correctivo
2.03	Industria Avícola	Convenio
2.04	Carga y descarga de carne	Convenio
5.02	Marroquinería	Correctivo y Ajuste
5.03	Prendas de Vestir y Afines	Correctivo
6.02	Aserraderos	Ajuste
7.01	Medicamentos de uso humano	Correctivo
7.03	Perfumerías	Convenio
7.04	Pinturas	Convenio
7.06.02	Recauchutaje	Convenio
7.07	Medicamentos y Farmacéutica de uso animal	Ajuste
8.05.01	Talleres Mecánicos	Correctivo
9.2-3.A	Canteras en general, Caleras, Balasteras	Ajuste
9.2-3.C	Cerámica roja, blanca, refractaria, gres, ladrillo de campo, cerámica artesanal y productos de yeso	Ajuste



**Elaboración y atención propia
respaldan nuestros productos**

**Lavalleja y Zorrilla
Tel.: 4342 6966
Sucursal: Oribe y Zorrilla
Tel.: 4344 3449
SAN JOSE**

Noticias de interés general

GrupoN°	Actividad	Fuente
10.06	Casas de Música	Correctivo
10.09	Farmacias, Homeopatías y Herboristerías	Ajuste
10.10	Ópticas	Correctivo
10.16	Productos Médicos	Correctivo
10.20	Barracas y Cooperativas Cereales	Ajuste
10.21	Envasado de Supergas	Ajuste
10.22	Distribución de Supergas	Ajuste
10.23	Fleteros de Supergas	Ajuste
12.01	Hoteles, Apart Hoteles, Moteles y Hosterías	Convenio
12.03.02	Pensiones	Convenio
12.04	Restaurantes, Parrilladas, Cantinas	Convenio
12.05	Cadenas de Comida	Convenio
12.07	Cafés, Bares, Pubs, Cervecerías, Venta de Pizza y F	Ajuste Convenio
13.03	Transporte de Escolares	Convenio
13.06	Transporte Terrestre de Pasajeros Urbano	Convenio Correctivo
13.11.b	Estiba, Manipulación de la Carga	Convenio
13.11.d	Organización y coordinación del transporte	Convenio
13.11.f	Embalajes con fines de transporte	Convenio
14.02.02	Administradoras de Crédito	Correctivo
14.04	Transportadora de Valores	Convenio
14.05.01	Cooperativas de capitalización	Correctivo Convenio
14.08	Compañías de Seguros	Convenio
15.01	Salud en general	Ajuste
15.02	Ambulancia Traslado Pacientes sin Asistencia	Convenio
15.03	Servicio de acompañantes	Convenio
18.08	Alquiler y Distribución de Películas Cinematográficas	Convenio
19.07	Empresas de Limpieza	Correctivo
19.8.01	Seguridad Electrónica	Ajuste
19.08.02	Seguridad Física	Ajuste
19.9.01	Call Centers	Ajuste
20.01	Entidades o Instituciones Deportivas	Correctivo
21	Servicio Doméstico	Correctivo

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

Soluciones en empaques



POLI PLAST

HERRERA 550 entre 25 de Mayo y Treinta y Tres

Tel.: 4342 6244

Nota a socios del mes

Casa Hernández: más de 40 años de trayectoria que iniciaron como tienda ambulante.

Por Diego Casco Dabosio

La relación con los clientes ha sido uno de los aspectos que marcaron la trayectoria de Casa Hernández. Desde sus inicios como un comercio ambulante donde se utilizaba el trueque en la campaña, hasta establecerse en San José de Mayo a mediados de los 70, el mano a mano, el asesoramiento y la conversación con el cliente ha sido la base del trabajo que la familia desarrolla desde hace tantos años. En esta oportunidad conversamos con Marianela, hija de los dueños de la firma.

- Lo primero es lo primero, contanos sobre los orígenes de Casa Hernández

- Muchas veces la gente dice que lo que no encontrás en otros lugares lo encontrás en Casa Hernández, eso ha ido quedando. Mis padres empezaron en el año 1974, ahí ellos se vienen para San José, ellos eran del campo y vinieron los dos. Empezaron a mitad de cuadra acá por 25 de Mayo, donde ahora hay una fiambrería.

- Pero no siempre fue un comercio establecido en un local fijo

- Ellos habían arrancado antes, en el campo mi padre andaba en carro a caballos y vendía distinta mercadería. Antes se usaba mucho el trueque, incluso el se surtía en lo Dotta, que antiguamente era el comercio mayorista. Luego emigran para la ciudad y se instalan acá. Pero fue un comercio que arrancó siendo ambulante, y que ahora ya hay muy poco de eso, porque la gente viene a la ciudad a



Marianela Hernández - Casa Hernández

abastecerse.

- ¿Cuánto han cambiado los artículos que venden ahora en relación a lo que fue en los comienzos?

- El comercio inició más vinculado a la venta de comestibles, como frutería, como almacén. Después empezaron a anexar otros rubros, como

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

Nota a socios del mes

ferretería y bazar. Y con los años se mudaron para este salón en 25 y Bengoa, eso fue en el año 1988. Que acá antes estaba la automotora Bessonart y esto se empezó a transformar en otras cosas. Se empezó a sumar la venta de calzados, juguetería, pesca y camping.

- ¿Cómo ha sido el proceso de ir sumando rubros?

- Lo que tenemos es que a medida que la gente nos va pidiendo cosas nosotros vamos trayendo. No es fácil, pero uno va anotando en una libretita y la idea es que cuando el cliente llega encuentre lo que busca. Te piden tal cosa y se trata de traerlo, entonces se van sumando rubros. Sinceramente no se cuántos rubros tenemos. Nosotros vendemos hasta una aguja y un hilo, tal vez no sedalinas de colores, pero si para solucionar el momento, se te rompe algo y un hilo y aguja tenés.

- Es llamativo este eslogan de alguna manera "creado por los propios clientes"

- Lo que no encontrás en otros lugares lo encontrás en Casa Hernández, si, mucha gente nos dice eso, pero a veces cosas muy específicas no tenemos, vendemos cosas más generales.

- El mano a mano con el cliente ha moldeado la trayectoria del comercio

- A la gente le gusta la atención, además tanto mi padre como mi madre a ambos les gusta vender. Les encanta el público, aman el comercio, ellos dos son grandes y a la edad que tienen siguen

trabajando porque les gusta.

- Además es un ámbito donde siempre surge una conversación

- Eso está. Hay clientes que se quejan a veces en otros lugares no los atienden o los asesoran. Acá tratamos de asesorar y explicar las cosas.

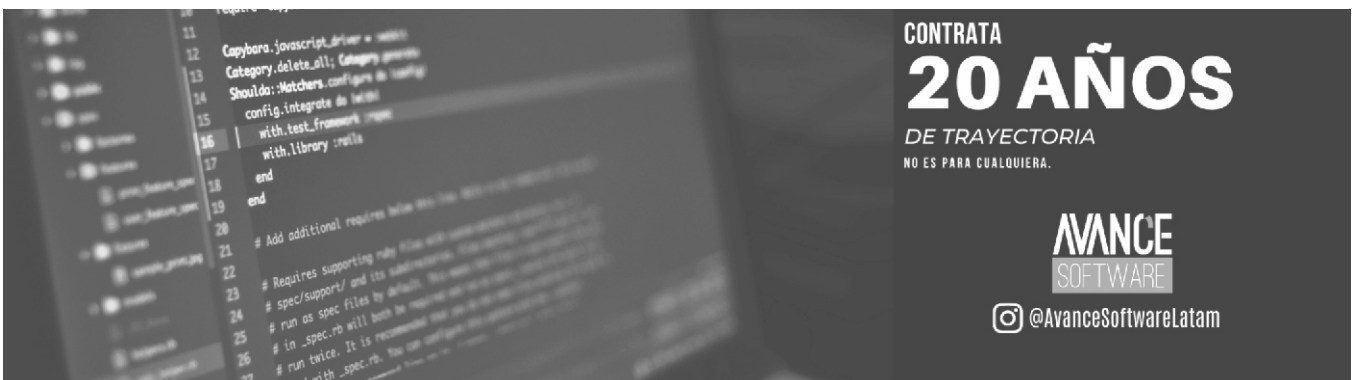
- Es una modo de venta más común de otra época y tal vez no tan frecuente hoy en día

- Es otra generación. Se apoya mucho en el mano a mano, hoy hay mucho auto servicio. Nosotros por ejemplo si vienen a buscar ollas le explicamos a la persona la olla con dos pisos, o tres pisos, una de triple fondo no es lo mismo que doble fondo y por qué tiene cada precio. Ahora en la época de vender flores se le muestra a la gente cuáles le gusta, qué color, te acercás y le ofrecés a la gente. Y es algo que se ha perdido.

Siempre se habla del tema del vendedor, porque hay quien dice que está el vendedor y el que sería más un alcanzador de mercadería. Por ejemplo, vienen a buscar cosas de pesca y se les va ofreciendo. Es algo que en los comercios así mano a mano se nota esa diferencia y también porque a mis padres les gusta, porque es algo que te tiene que gustar.

- ¿Cómo es la clientela y qué tanto se ha mantenido con los años?

- Aún quedan clientes desde hace muchos años, pero también apostamos a todo el público, a



CONTRATA
20 AÑOS
DE TRAYECTORIA
NO ES PARA CUALQUIERA.

AVANCE
SOFTWARE

@AvanceSoftwareLatam

Nota a socios del mes

renovar la clientela. Entonces hay que aggiornarse a los cambios. Nosotros traemos muchas cosas para la gente joven también, sino te vas quedando en el tiempo. Si querés mantenerte tenés que ir reformando y arreglando, siempre hay que hacer cosas. Demanda ir invirtiendo, también comprando mercadería.

- ¿Cómo llevaron adelante los meses más difíciles de la pandemia?

- Nosotros mantuvimos abierto pero con mesas en la puerta, no dejábamos entrar al público. Más adelante empezó a entrar el público nuevamente, pero se ha notado la crisis. Que bajó el año pasado, este año levantó un poquito, pero sin dudas que el coronavirus ha afectado. Está lento en todo el país.

- Se viene una época de zafra a fin de año

- Apostás a más pero hay que ir viendo la gente como va. Pero claro, nosotros en verano trabajamos lo que son sillas y mesas, cosas de camping, en reyes vendemos juguetes, hay que ir preparándose. Lo que nos ocurre es que al ser multirubro siempre tenemos zafras de algo, en verano cosas de playa y camping, lo que también se trabaja en turismo. Luego se venden frascos para conservas, que ahora no hay tanto, pero están quienes lo hacen. Siempre tenemos alguna zafra.

- ¿Qué tal ha sido en estos años el vínculo con el Centro Comercial de San José?

El otro día Mary nos pasó bien el dato, de que





Servicios

- Alineación
 - Tren delantero
 - Tren trasero
 - 3er. eje
- Balanceo
- Mecánica ligera
- Cambios de aceite
- Cambios de filtros
- Revisión general del vehículo

EL MEJOR SERVICIO
● AL MEJOR PRECIO ●










Ruta 3 - Km. 90⁵⁰⁰ - San José - Cel.: 4342 5141

somos socios desde el 74. Y ellos llevan la administración y ante cualquier consulta siempre están a disposición, Mary principalmente, que lleva todo el papeleo y siempre nos están asesorando. Estamos en contacto permanente.



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



PANADERÍA
DON FRANCISCO



Sucursal: Herrera y Artigas
Frente a
Plaza 4 de Octubre

Convenios

AMISJ
SERVICIOS

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

BSE

BANCO DE SEGUROS

Descuento del 20% en seguros de automóviles.

CyC
VIAJES

Descuentos del 4% en cualquier excursión individual o grupal, o en la contratación de hoteles, servicios en el exterior, y pasajes aéreos bonificados.

CORREO
URUGUAYO

Descuento del 15% sobre el precio fijado en la tarifa Ventas Crédito vigente, en cartas simples, cartas certificadas y paquetes a nivel nacional.

FUNDASOL

Descuento del 25% en cursos que dicte Fundasol. Descuento del 20% en los servicios de Formación en la Empresa. Tasas de interés preferencial en microcréditos.

UDEM
EMERGENCIA MOVIL

Descuento del 50% para mayores y un 55% a menores de 14 años sobre el costo particular.

REPÚBLICA
MICROFINANZAS

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.

SECOM
Primer Servicio de Compañía

Descuentos del 15% del precio de lista en su producto Compañía Calificada, 15% del precio de lista en el producto Grupo Familiar

SEPECO
SIEMPRE A TU LADO

Tarifa rebajada con derecho a 8 hs de servicio. En cualquier otra cobertura se otorga un descuento del 20% en la cuota estándar.

UDE
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA

Para hijos de asociados: descuento del 25% en carreras Universitarias, Postgrados y Maestrías, y el 30% en Carreras Técnicas.

Agua A
Siente Liviano

Descuentos en agua mineral natural envasada tanto para la empresa como para el hogar. El beneficio se extiende a empleados de empresas socias.

AUTOCONFIANZA

Clases de manejo. Descuento del 30% en la primera clase. Beneficio para empresarios socios, sus familiares directos, y funcionarios directos.

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

Estadísticas Económicas

1. TIPO DE CAMBIO

OCTUBRE 2021		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$43,62	2,16 %	2,88 %	2,18 %	Diciembre 2021	\$43,60
Cierre del mes	\$44,18				Diciembre 2022	\$45,80

Fuente: BCU

2. INFLACIÓN

SETIEMBRE 2021	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	236,98	0,46	6,69	7,41	Diciembre 2021	7,30 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	251,15	0,54	5,20	5,95		
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	249,35	0,38	8,42	9,26	Diciembre 2022	6,65 %
Prendas de Vestir y Calzado	159,04	0,82	1,50	6,05		
Vivienda	238,53	0,35	11,87	7,28		
Muebles, Artículos para el Hogar	257,43	0,50	6,69	9,37		
Productos Farmacéuticos	284,63	-0,13	6,73	9,10		
Transporte	223,78	-0,01	8,39	10,80		
Comunicaciones	132,23	-0,05	2,37	2,54		
Educación	299,47	0,23	7,16	8,03		
Restaurantes y Hoteles	264,39	1,58	5,32	6,71		
Bienes y servicios diversos	247,08	0,34	6,39	8,64		

Fuente: INE, BCU

3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Octubre 2021
Unidad Reajutable Octubre 2021	1.359,25	1,0593
Unidad Reajutable de Alquileres Setiembre 2021	1.354,24	

Fuente: BCU

Estadísticas Económicas

4. VENTAS POR RUBRO - SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

VARIACIÓN REAL DE VENTAS POR RUBRO (EN %)	3° trimestre 2020	4° trimestre 2020	1° trimestre 2021	2° trimestre 2021
Ferreterías, Barracas, Pinturerías	-2,1	-7,9	-8,6	6,7
Cuidado Personal	-6,3	-5,3	2,0	2,6
Electrodomésticos	-0,3	-19,6	-20,5	-9,0
Indumentaria	-16,0	-6,9	-24,5	10,3
Informática	13,2	1,1	9,1	15,7
Juguetes	-0,1	2,3	-0,9	10,9
Minimercados	-10,9	-1,8	-5,5	-0,4
Muebles y accesorios para el hogar	1,5	-2,6	-1,2	-0,7
Ópticas	-20,0	-0,5	-26,3	-6,8
Papelería y oficina	-11,9	-7,3	-0,1	-0,7
Supermercados	3,6	-5,9	-12,9	-8,0
Vehículos, Repuestos automotores.	-4,0	-2,3	-0,2	6,6
Agencias de Viaje	-36,2	-17,5	-63,9	-4,0
Hoteles	-52,8	-14,6	-41,1	26,6
Restaurantes y confiterías	-22,0	-19,6	-18,5	8,8

Fuente: Cámara de Comercio



DISTRIBUIDORA
ECHEDO

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

Vencimientos

1. VENCIMIENTOS DGI

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

CAMBIO 
 25 DE MAYO 560
 Tels.: 4342 5159 - 4342 7389

Red Nacional de Cobranza

redpagos

CAMBIO 
 HERRERA 201
 Tel.: 4342 9377

Red Nacional de Cobranza

redpagos

LEON JUDE 991
 Tel.: 4348 3115
 CIUDAD RODRIGUEZ

2. VENCIMIENTOS BPS

EMPRESAS CON EMPLEADOS

	Dígitos 0-1-2-3-4	Dígitos 5-6-7-8-9
Enero	19	20
Febrero	22	22
Marzo	15	16
Abril	20	21
Mayo	18	19
Junio	15	16
Julio	15	16
Agosto	16	17
Setiembre	15	16
Octubre	18	19
Noviembre	16	17
Diciembre	15	16

EMPRESAS SIN EMPLEADOS

	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	24
Marzo	22
Abril	26
Mayo	24
Junio	21
Julio	21
Agosto	20
Setiembre	21
Octubre	22
Noviembre	22
Diciembre	21

SNIS SERV. PERSONALES

	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	24
Marzo	25
Abril	26
Mayo	25
Junio	24
Julio	26
Agosto	24
Setiembre	27
Octubre	25
Noviembre	25
Diciembre	27

Vencimientos

3. APORTES SEGÚN TIPO DE EMPRESA

▶ UNIPERSONALES SIN PERSONAL

MONTO GRAVADO	APORTE TOTAL DEL BENEFICIARIO DEL SNS					NO BENEFICIARIO DEL SNS
	SIN cónyuge o concubino		CON cónyuge o concubino		Con aporte al SNS por actividad dependiente	
	Con hijos	Sin hijos	Con hijos	Sin hijos		
\$14.209	6.693	6.218	7.326	6.852	3.601	3.211

▶ TODAS LAS SOCIEDADES SIN PERSONAL

(Excepto "De Hecho" con 11 BFC y S.A.)

Categoría	Monto Gravado	Total a pagar
1 socio con 15 BFC	19.377	4.379
1 socio con 20 BFC	25.835	5.839

▶ SOCIEDADES DE HECHO SIN PERSONAL

Categoría	Monto Gravado	Total a pagar
1 socio con 11 BFC	14.209	3.211
1 socio con 15 BFC	19.377	4.379

▶ MONOTRIBUTO UNIPERSONAL

Tipo de aporte	Monto Gravado	APORTE TOTAL			
		SIN cónyuge o concubino		CON cónyuge o concubino	
		Con hijos	Sin hijos	Con hijos	Sin hijos
Sin opción al SNIS	6.459	1.849	1.849	--	--
Con opción al SNIS	6.459	4.941	4.466	5.574	5.100

▶ MONOTRIBUTO SOCIEDAD DE HECHO

Tipo de aporte	Monto Gravado	Total a pagar cada socio
Por cada socio	6.459	1.459

Aniversario de empresas

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

NOVIEMBRE

- ALEJANDRO CARABALLO
- ANABELLA RODRIGUEZ
- ASOC. DE TRANSPORTE MARAGATO
- BESALCO S.A.
- CASA HERNÁNDEZ
- CUENCA CUATRO SRL
- DODY GONZALEZ LEMES
- FARMACIA SENAQUE
- ISMAR ELECTRICIDAD SRL
- JORGE BASIGNANI

NOVIEMBRE

- LA CASA DEL ACCESORIO
- MARCRE LTDA
- MARIANA ARANDA
- NELLY ANDREA CLARA
- NICOLAS RODRIGUEZ
- PANADERÍA LAVALLEJA
- PAÑALERA SAN JOSE
- SALÓN ARTIGAS
- TU CELULAR
- VANGUARDIA PEINADOS



099 488 147

**SERVICIO DE CADETERÍA, LOGÍSTICA
ENCOMIENDAS
SAN JOSÉ - MONTEVIDEO
TODOS LOS DÍAS Y MÁS**

**HERRERA 705
entre RINCÓN y Oribe**



Abitab San José

2 LOCALES - UN MISMO SERVICIO



AHORA REALICE RETIROS Y DEPÓSITOS



PAGUE AQUÍ

AMSJ

ASOCIACION MEDICA

CUOTA MUTUAL
ÓRDENES Y TICKETS
MEDICAMENTOS

PEATONAL ASAMBLEA 625
Tels.: 4342 8413 - 4343 1873

HERRERA Y 33
Tel.: 4342 3117