



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

8 DE MARZO DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER



**NOTA A SOCIOS
DEL MES**

Daniel Salsamendi

**TALLER PARA MUJERES
EMPRESARIAS Y
EMPRENDEDORAS**




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.
- Diseño y publicación de llamados laborales
- Asesoramiento económico y tributario.
- Acceso a convenios con importantes beneficios.
- Campañas de apoyo al comercio local.
- Sala de conferencias / Sala de reuniones.



SERVICIOS DE GESTORÍA

- Servicio de contabilidad.
- Liquidación y pagos ante BPS, DGI, MTSS.
- Liquidación de sueldos y jornales.
- Asesoramiento de Contador Público.

CONTACTOS

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

OFICINA Y HORARIOS

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

Noticias de interés general

Taller sin costo para mujeres empresarias y emprendedoras dictado por la Lic. María José Scaniello.

"Claves para fortalecernos entre empresarias y emprendedoras"

En el mes de la mujer el Centro Pyme ofrece un taller para mujeres empresarias y emprendedoras.

Objetivo:

Promover una sensibilización teórico-práctica para el fortalecimiento en el mundo empresarial de empresarias y emprendedoras del departamento de San José desde una perspectiva de género.

Contenidos

Taller 1:

Diversidad, inclusión y equidad para las mujeres en el mundo empresarial.
 Derribando estereotipos y sesgos de género
 Técnica de amplificación
 Situación de las mujeres en el sector privado en Uruguay y la región
 Importancia de la educación financiera en las niñas
 Recomendaciones

Taller 2:

Empoderamiento económico de las mujeres
 Obstáculos y barreras para el desarrollo profesional
 Síndrome de la impostora
 Liderazgo y empoderamiento de las mujeres en el mundo empresarial
 Recomendaciones

Taller 3:

Situación de las PYMES a nivel regional
 Compras inclusivas. Marco normativo
 Potenciamiento de empresas propiedad de mujeres.
 Cadena de valor virtuosas para las mujeres

TALLER:

"Claves para fortalecernos entre empresarias y emprendedoras"

15,17 y 21 de marzo

19 a 21hs

Presencial

Artigas 525

Por consultas e inscripciones:

091376703



Generando alianzas entre mujeres del departamento
 Recomendaciones

Días y horarios

Modalidad Presencial
 Tres encuentros: 15, 17 y 21 de marzo.
 Horario: 19 a 21 horas
 Lugar: Centro Comercial de San José, Artigas 525.

María Scaniello Negris

Consultora, conferencista e investigadora LATAM en derechos, género y diversidad.
 Más de 10 años acompañando organizaciones en procesos de formación y consultoría

Inscripciones:

Whatsapp: 091 37 67 03

Mail: sanjose@centros.uy

Noticias de interés general

PRÓRROGA DE PLAZO PARA SOLICITAR FACILIDADES EN DGI

DGI comunicó que el plazo para realizar solicitudes de facilidades de pago al amparo de la Ley 19.942 de 23/02/21 será prorrogado hasta el 31 de marzo de 2022.

ANTECEDENTES

La Ley 19.942 de 23/03/21 emitida en contexto de pandemia, otorgaba facilidades de pago en DGI, para empresas con obligaciones tributarias vencidas, cuyo plazo de pago fuera hasta el 28 de febrero de 2021.

Al respecto se destacan los siguientes aspectos operativos referentes a este régimen de facilidades

Obligaciones comprendidas.

El beneficio alcanza a todas las empresas contribuyentes que adeuden tributos en DGI y sus correspondientes infracciones tributarias (excepto deudas por defraudación), cuyo vencimiento de pago sea anterior al 28 de febrero de 2021.

Sujetos pasivos comprendidos.

Se incluye en el régimen de facilidades a los sujetos pasivos que adeuden tributos en su calidad de contribuyentes, así como también en su calidad de: agentes de retención, agentes de

percepción, responsables sustitutos, y por obligaciones tributarias de terceros.

Determinación de las Cuotas.

La actualización de la deuda se realiza por IPC, desde la fecha de vencimiento a la fecha de firma del Convenio.

Se convierte a UI y se divide en hasta 36 cuotas, que se pagan en pesos según el valor de la UI vigente en ese momento.

El monto de las cuotas fijadas al amparo de éste régimen no podrá ser inferior a UI 1.000, excepto en el caso de sujetos pasivos de IRPF, IASS, Impuesto de Primaria o IVA mínimo, caso en el cual las cuotas podrán ser inferiores a UI 1.000.

Plazo para solicitar Convenios.

Recientemente se comunicó una prórroga. Aquellos que pretendan acceder a este régimen de facilidades tendrán plazo para ampararse al mismo hasta el 31 de marzo de 2022.

Trámite de solicitud.

La solicitud del Convenio de facilidades se gestiona a través de los Servicios en línea de DGI, en el menú "Solicitud de inicio de trámites", seleccionando la opción Convenios; debiendo adjuntar la documentación correspondiente.

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

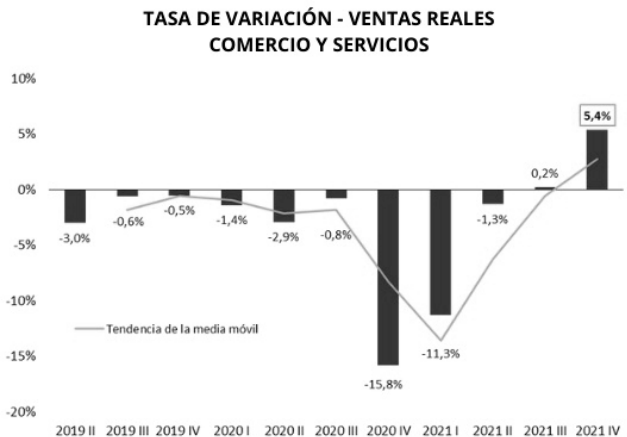
Noticias de interés general

ENCUESTA DE ACTIVIDAD DEL SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS - DESEMPEÑO AÑO 2021

La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay publicó su habitual encuesta que mide la evolución de ventas en diversos rubros del sector Comercio y Servicios. Los principales resultados indican que durante el cuarto trimestre del año 2021 el sector Comercio y Servicios registró por segundo período consecutivo un aumento en sus ventas globales, alcanzando en este último trimestre un crecimiento de 5,4% interanual en términos reales. Este resultado estuvo explicado por la mejora de la situación sanitaria en virtud del extendido plan de vacunación el cual habilitó una mayor movilidad de las personas y por lo tanto la reactivación de muchas actividades, así como la apertura de fronteras para el inicio de la temporada turística 2022.

Sin embargo, esta recuperación presente, en particular en los últimos meses del año, no consiguió contrarrestar las caídas del primer y segundo trimestre de 2021, cerrando el año aún bajo un escenario de caída, la cual fue de -1,6% en las ventas reales del sector respecto al año 2020.

Al analizar las variaciones interanuales de las ventas reales por rubro, durante el cuarto trimestre, el desempeño positivo fue generalizado. Vuelve a destacar el sector Servicios. Hoteles registró la más vigorosa reactivación, con un aumento de 60,3% en sus ventas reales, comparación interanual. Por su



parte, Agencias de viajes (20,1%) y Restaurantes y confiterías (11,6%) reafirmaron la senda de crecimiento con incrementos levemente superiores al anterior trimestre.

En el sector Comercio, la totalidad de los rubros mejoraron su actividad por primera vez en los dos años de pandemia. Se destaca el cambio de tendencia registrado en el rubro Electrodomésticos, que logra ingresar en terreno positivo alcanzando una tasa de variación de 21,4%. Rubros como Indumentaria, Juguetería, Muebles y accesorios para el Hogar, Ópticas, Papelería y Oficina, Vehículos y respuestas se mantienen bajo un escenario de crecimiento, lo cual

**CAMBIÁ EL AGUA DE TU CASA
U OFICINA, ELEGÍ Aqua A**

Envío sin costo

Aqua A
Sensíte Liviano

Contacto: 098575485

Noticias de interés general

les permite consolidar su recuperación luego de dejar atrás sucesivos trimestres de contracción en sus niveles de actividad. Durante este cuarto trimestre, también se destaca el resultado alcanzado por el rubro Supermercados (1,3%), el cual por primera vez desde fines del año 2020 registró crecimiento en sus niveles de venta. Por su parte el rubro Minimercados (1,9%), mostró el segundo trimestre consecutivo de incremento en sus niveles de venta, luego de seis trimestres seguidos de caída. Las empresas del rubro Informática vuelven a crecer durante este trimestre (15,5%), siendo el único rubro que logró atravesar la crisis COVID-19 sin registrar períodos de contracción de sus niveles de venta en términos reales y a g r e g a d o s .

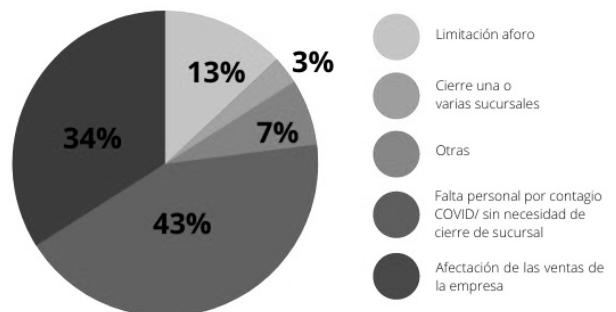
En este sentido, en el último trimestre del año 2021 el índice de difusión por rubros alcanzó el 100%, es decir los 15 rubros relevados registraron variaciones positivas en sus niveles de ventas reales. A nivel del promedio del año, mientras en 2020 sólo 2 de los 15 rubros habían incrementado sus ventas en la comparación interanual, en 2021 este guarismo aumentó a 8 de los 15 rubros .

Por su parte, el índice de difusión por empresas también presentó un fuerte crecimiento alcanzando el valor de 62% en el cuarto trimestre, mientras que durante el tercer trimestre sólo 47% de las empresas habían indicado que sus ventas reales crecieron respecto a igual periodo en 2020. Frente a una nueva ola de casos de COVID-19 al cierre

del año pasado y principios de este, 53% de las empresas establecieron que este escenario las ha afectado negativamente en sus niveles de actividad. Asimismo, el 43% de las empresas determinó que el principal impacto negativo estuvo relacionado con la falta de personal debido a los contagios de COVID-19, aunque esto no implicó tener que cerrar alguna sucursal, seguido por un 34% que estableció que su principal efecto estuvo relacionado con efectos en los volúmenes de venta registrados .

Sin embargo, más allá de estos resultados, el 65% de las empresas espera que los niveles de facturación durante el primer trimestre de 2022 no se vean afectados, respecto a las previsiones previas, es decir antes de registrarse el aumento de casos. Seguido por un 26% de empresas, las cuales estiman que sus ingresos esperados se verán afectados negativamente, y apenas un 6% que estima mayores niveles de facturación, de los previamente proyectados .

PRINCIPAL FORMA DE AFECTACIÓN



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

Salsamendi: la posibilidad de manejar los tiempos y trabajar “un 80% o 90% a través de Internet”

Por Diego Casco Dabosio

En esta entrega conversamos con Daniel Salsamendi, representante de los productos nutricionales Omnilife. Desde transitar por un problema de salud hasta ver la alternativa no sólo como una posibilidad para mejorar, sino también como un medio de vida y una vía para generar ingresos. Daniel nos cuenta algunas de las principales virtudes que ha encontrado en su trabajo, con “oficina móvil” y “manejando sus tiempos”.

- ¿Cómo llegás a conocer esta posibilidad de distribuir suplementos nutricionales?

- Todo comenzó por un problema de salud mío, y que gracias a estos complementos nutricionales que me los ofreció una persona que los distribuía empecé a tomarlos y realmente tuve unos resultados muy buenos. Quizá no esperados, pero sí que se fueron dando en los hechos. Esto es como entrar en una casa nueva, donde entrás a una casa y empezás a ver todo lo que hay dentro de ella. En la medida que fui conociendo más la oportunidad de estos productos y a su vez el abanico de posibilidades que se abrían, con la chance de ofrecérselo a mis familiares, amigos, contactos.

- ¿Cuánto te llevó desde usarlos con fines personales a decidir venderlos?



Daniel Salsamendi - Productos Omnilife

- Hace siete años fue eso y en un plazo de seis meses que yo fui haciendo esta mejoría en salud que se dio este proceso de empezar a conocer la posibilidad de distribuir los productos. Que cuando me presentaron el negocio, yo dije bueno, es posible, se sale de un negocio tradicional, que no tenés que poner un

La Colonial

Panadería - Confeitería - Fábrica de pastas

Colón 716 - Tel.: 4342 9106

Nota a socios del mes

local, no hay que pagar luz o agua comercial, es un negocio que va contigo, que se basa en hablar con la gente. Pero no para vender, sino en ese diálogo que uno tiene con las personas es que se da la posibilidad de ofrecer los productos.

- Es un rubro donde uno puede manejar sus tiempos

- Exacto, los tiempos, el lugar, la forma de hacerlo. Trabajamos en este momento un 80% o 90% a través de Internet. Con una plataforma profesional de la empresa, donde tenemos la posibilidad de hacer esta distribución a nivel global, no solo en San José. Y donde yo no tengo que enviar los productos desde Uruguay para EEUU, España, Ecuador o Perú. Allí la empresa que es de origen mexicano tiene sucursales en cada uno de los países, entonces la operativa es super sencilla.

- ¿Cómo ha afectado la pandemia al negocio?

- Nosotros como nuestro equipo de distribución ya veníamos preparados para este cambio, que para mucha gente fue algo muy fuerte. Pero nosotros ya estábamos trabajando por Internet. Ya que la empresa estaba teniendo un crecimiento exponencial gracias a Internet. Es una empresa e-commerce, con productos físicos que los manda a todo el mundo. Nosotros

usamos esa herramienta y significó un cambio y todo ha sido por Internet. Pero a su vez el crecimiento fue exponencial.

El hecho de ser productos vinculados a la salud también es un aspecto a favor durante la pandemia

Efectivamente, la empresa como tal tuvo un crecimiento del 400%. En estos dos años de pandemia creció lo que no había crecido en 29 años de existencia. Hay una demanda por estar sanos y también por generar ingresos. Esto es una oportunidad que muchos la han tomado y tenemos muchas personas en nuestro equipo y van desarrollando este negocio a su ritmo, porque no hay ningún tipo de exigencia.

- ¿Qué perspectivas a futuro tiene el negocio?

- En ese sentido podemos hablar de dos aspectos. Por un lado que clientes siempre va a haber, ya que una persona, sea quien sea, siempre puede ser un cliente. Y eso es porque todos estamos de alguna manera estar saludables, nadie quiere no estarlo o vivir poco tiempo, todos queremos vivir un poco mejor y con calidad de vida. Por eso clientes tenemos. Oportunidad de negocio y de generar ingresos también. Respecto a los productos, no solo estamos apoyando a personas concretas sino a familias, a profesionales, tenemos licenciados en nutrición trabajando con nuestros



**¡ VENDER POR INTERNET AHORA
SÍ ES POSIBLE !**

[Sitio web + Facturación]

AVANCE
SOFTWARE

✉ VENTAS@AVANCESOFTWARE.COM.UY

☎ 4344 1648

Nota a socios del mes

productos. Médicos, no solo en San José sino en otras partes del país y del mundo. Tenemos profesionales que quizás su economía no está funcionando bien y con esto se están apoyando. Y en lo que refiere al negocio también, porque todos queremos generar ingresos. Yo no creo que haya alguien en este planeta que no quiera generar un poco más de dinero, e incluso el que está generando un buen ingreso con sus buenos empleos también quiere un ingreso más. Porque quizás tiene el sueño de comprarse un auto mejor, una casa mejor, y nunca viene mal un ingreso extra. También estamos apoyando a muchos estudiantes. Esto tiene éxito y lo va a tener cada vez más porque tiene un impacto social muy grande. Hay mucho menos empleo y esto es dar la oportunidad de dar empleo e ingresos propios.

- ¿Cómo ha sido el vínculo con el Centro Comercial en estos años?

- Hace mucho tiempo que estamos vinculados al Centro Comercial y también estamos ofreciendo la oportunidad a comercios de la distribución, porque no es solamente un negocio para personas. Obviamente quien está detrás de un comercio es una persona, que puede incorporar este negocio a su comercio. Un profesional independiente también lo puede incorporar a su trabajo independiente, en ese sentido el Centro Comercial es un lugar donde se puede expandir esta oportunidad.





Servicios

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





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



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

DESMALIZADORAS

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

FEBRERO 2022		Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES TC	
Promedio del mes	\$43,18	-3,00 %	-2,59 %	1,05 %	Julio 2022	\$44,25
Cierre del mes	\$42,53				Diciembre 2022	\$45,60

Fuente: BCU

2. INFLACIÓN

FEBRERO 2022	Índice	Variación mes	Variación Acum. año	Variación 12 meses	PROYECCIONES IPC	
IPC General	247,67	1,47	3,28	8,85	Diciembre 2022	7,10 %
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	265,75	3,18	4,52	10,28	Diciembre 2023	6,60 %
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	263,15	0,85	4,66	7,68		
Prendas de Vestir y Calzado	165,74	0,10	-0,72	7,96		
Vivienda	246,82	0,69	7,46	6,69		
Muebles, Artículos para el Hogar	268,89	0,73	1,37	8,99		
Productos Farmacéuticos	294,96	1,45	1,86	8,79		
Transporte	235,16	0,64	0,46	13,10		
Comunicaciones	132,79	0,05	0,14	0,75		
Educación	313,43	3,91	4,45	8,28		
Restaurantes y Hoteles	274,94	0,66	1,19	8,68		
Bienes y servicios diversos	257,20	1,02	2,24	8,60		

Fuente: INE, BCU

3. UR Y URA

Indicador	Valor	Coefficiente de Ajuste de Alquileres Febrero 2022
Unidad Reajutable Marzo 2022	1.428,01	1,0598
Unidad Reajutable de Alquileres Febrero 2022	1.390,25	

Fuente: BCU

Estadísticas Económicas

4. VENTAS POR RUBRO - SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

VARIACIÓN REAL DE VENTAS POR RUBRO (EN %)	1° trimestre 2021	2° trimestre 2021	3° trimestre 2021	4° trimestre 2021
Ferreterías, Barracas, Pinturerías	-8,6	6,7	5,6	9,3
Cuidado Personal	2,0	2,6	-9,2	1,4
Electrodomésticos	-20,5	-9,0	-6,1	21,4
Indumentaria	-24,5	10,3	8,7	14,1
Informática	9,1	15,7	12,4	15,5
Juguetes	-0,9	10,9	2,9	3,8
Minimercados	-5,5	-0,4	17,1	1,9
Muebles y accesorios para el hogar	-1,2	-0,7	-1,2	11,2
Ópticas	-26,3	-6,8	2,5	9,9
Papelería y oficina	-0,1	-0,7	8,9	6,5
Supermercados	-12,9	-8,0	-4,6	1,3
Vehículos, Repuestos automotores	-0,2	6,6	7,0	1,5
Agencias de Viaje	-63,9	-4,0	17,9	20,1
Hoteles	-41,1	26,6	13,4	60,3
Restaurantes y confiterías	-18,5	8,8	13,7	11,6

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 2022

Mes de pago	CEDE	NO CEDE	Pequeña empresa (IVA mínimo)
Enero	24	25	20
Febrero	22	25	21
Marzo	22	25	21
Abril	22	25	20
Mayo	23	25	20
Junio	22	27	20
Julio	22	25	20
Agosto	22	26	22
Setiembre	22	26	20
Octubre	24	25	20
Noviembre	22	25	21
Diciembre	22	26	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 2022

EMPRESAS CON EMPLEADOS

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

EMPRESAS SIN EMPLEADOS

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	24
Febrero	21
Marzo	22
Abril	26
Mayo	23
Junio	21
Julio	22
Agosto	19
Setiembre	21
Octubre	24
Noviembre	22
Diciembre	21

FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	21
Marzo	25
Abril	26
Mayo	25
Junio	24
Julio	25
Agosto	24
Setiembre	26
Octubre	25
Noviembre	25
Diciembre	26

Noticias de interés general

SNIS - Afiliación mutual - Movilidad

Recordamos que a partir del 1° de marzo se podrán cambiar de prestador de salud aquellos beneficiarios del Seguro Nacional de Salud que cuenten como mínimo con dos años de permanencia en el mismo prestador, según lo establecido en el Decreto 344/020 de 15/12/2020.

Asimismo, podrán elegir en las mismas condiciones el cambio de prestador de salud, aquellos beneficiarios que les fue asignado de oficio la Administración de los Servicios de Salud del Estado (ASSE), por haber vencido el plazo de 180 días desde su incorporación al Seguro Nacional de Salud, sin haber hecho uso de la opción por ningún prestador de salud.

Como se realiza el cambio.

Los usuarios habilitados para el cambio de prestador de salud, según el padrón confeccionado por BPS al 31 de diciembre de 2021 podrán ejercer su derecho desde marzo a diciembre, según el mes cuyo ordinal coincida con el dígito verificador de su cédula de identidad según el siguiente detalle:

Marzo: Dígito terminal 3

Abril: Dígito terminal 4

Mayo: Dígito terminal 5

Junio: Dígito terminal 6

Julio: Dígito terminal 7

Agosto: Dígito terminal 8

Septiembre: Dígito terminal 9

Octubre: Dígito terminal 0

Noviembre: Dígito terminal 1

Diciembre: Dígito terminal 2

Cuando se tengan menores de edad o personas con discapacidad a cargo, se podrán modificar conjuntamente con el gestor del beneficio; se tomará en cuenta para ello tanto la antigüedad como el dígito verificador de este último.

La solicitud de cambio debe ir acompañada por una declaración jurada en la que manifieste su libre e informada elección del prestador de servicios integrales de salud, así como no haber percibido dinero u otra ventaja equivalente.

La nueva afiliación debe realizarse en la Institución de Asistencia Médica Colectiva que elija, con cédula de identidad uruguaya. Se recuerda que no es necesario concurrir a las oficinas del BPS ni al prestador anterior.

El cambio se hará efectivo a partir del primer día hábil del mes siguiente a la tramitación de la solicitud de cambio.



Elaboración y atención propia respaldan nuestros productos

Lavalleja y Zorrilla

Tel.: 4342 6966

Sucursal: Oribe y Zorrilla

Tel.: 4344 3449

SAN JOSE

Aniversario de empresas

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

MARZO

- ANA MARIA PERERA
- ANA Y LOS 5
- ANDRES BUSTOS
- APACHE
- CARLOS CABRERA BATISTA
- CARLOS DIAZ
- CIRIANI HNOS SRL
- CLUB SAN JOSE
- DAVID HERNANDEZ
- DESAFIOS SRL
- FANNY FIRPO MARTINEZ
- FREDY HERNANDEZ

MARZO

- HENRY RODRIGUEZ
- LEONARDO CEDRES
- LIBRERÍA ENTRE LIBROS
- NESTOR PEREZ SRL
- NICOLAS FAJARDO
- PELUQUERÍA CONSENTIDAS
- RAUL LASA
- ROTI PARRILLA
- SILVANA ICHAZO
- SUPERGAS MARAGATO SRL
- SURTEC
- WILLIAM THOMSON
REVESTIMIENTOS



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



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