



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

DISFRUTÁ TURISMO EN SAN JOSE

| 23 DE ABRIL CUMPLIMOS 114 AÑOS | NOTA SOCIO DEL MES / CLEAN CAR



MARCRE

El Crédito de San José

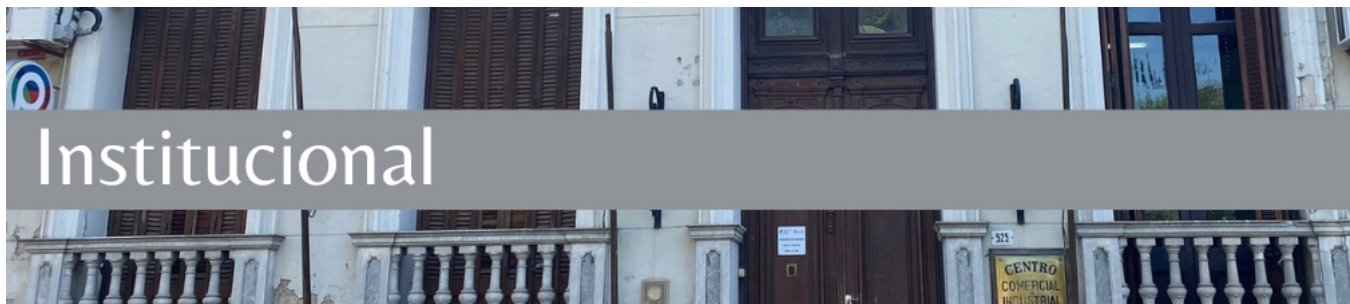
www.marcre.com.uy

4342 6020

📞 098 728 606

NÚMERO 214 • ABRIL 2025

CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SAN JOSÉ



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

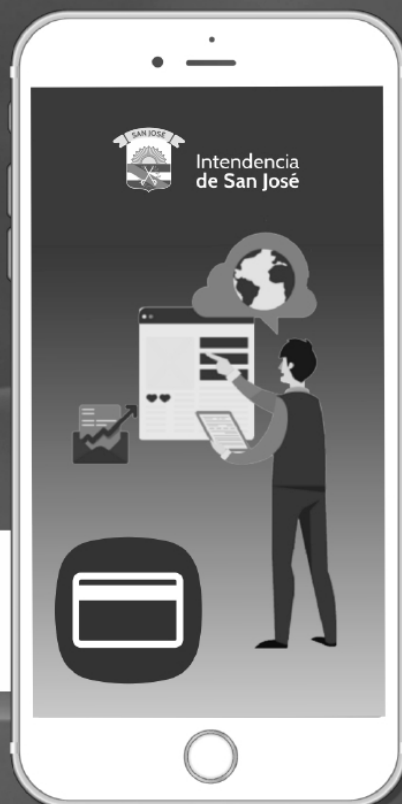
OFICINA Y HORARIOS

-  Artigas 525, San José
-  Lunes a Viernes de 8:00 a 16:00

Noticias de interés general

Desde tu casa
o cualquier lugar
ahora podés
pagar los tributos
de la Intendencia
de San José

Ingresa a pagos online
en sanjose.gub.uy



Hacelo todo más fácil,
cómodo y rápido.



Intendencia
de San José



Nota a socio del mes

Clean Car: “amor por los cachilos” y limpieza al detalle para los “maniáticos” de su vehículo

Por Diego Casco Dabosio

Alejandro Britos, titular del lavadero de car detailing “Clean Car” repasó parte de la historia su trabajo como “detailer”, una actividad que si bien está dentro del lavado de vehículos, va un paso más allá, buscando que (como la palabra lo indica) la tarea se haga al detalle.

¿Cómo fueron los inicios de Clean Car?

Esto parte como un negocio familiar en marzo de 2013. Arrancó con mi suegro que cuando se jubiló quería buscar alguna cosita para hacer y entretenerse y yo le di un poco de manija con eso. Le comenté que para mí en aquel momento era un rubro que no estaba bien explotado en San José, profesionalmente. Y puede parecer algo sin importancia, que incluso se rieron mucho como diciendo un lavadero. Pero un lavadero profesional es otra cosa. En aquel inicio lavábamos abajo de una parra, y era más un trabajo de fin de semana. Porque yo tenía mi trabajo particular y esto lo hacíamos como un complemento, luego fuimos viendo que la gente nos elegía y ahí apostamos a darle firme y crear algo profesional. Y así nació, y hasta el día de hoy no ha parado de crecer en todos los rubros que manejamos en materia de car



Clean Car - Alejandro Britos

detailing, que es toda la parte de pulido, tratamiento y limpieza de tapizados.

Si bien hay otras casas que hacen limpieza de tapizados también se dedican mucho a lo doméstico, nosotros fuimos los primeros en dedicarnos exclusivamente a los vehículos.

¿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

¿El nombre de la empresa es el correcto? ¿Clean Car?

La empresa es Clean Car estética automotriz, que ahora cambió el eslogan a car detailing y lubricentro, porque desde marzo del año pasado anexamos todo lo que es el trabajo de lubricentro. Mecánica ligera como se le llama. Cambio de aceite, filtros, alineación, rotación, balanceo y a raíz de emprender en eso tuvimos el llamado de Grupo Fiancar que confió en nuestro trabajo para cerrar un acuerdo y tener en San José el servicio oficial para las marcas de lo que ellos trabajan que es Geely, JAC y Link&co.

¿Y cuál es el rol de 3D?

3D es una marca que nosotros representamos en San José desde hace 10 años. Es una marca de detallado automotriz, es una marca americana que solamente se dedica a fabricar productos para limpieza de vehículos tanto para interior como exterior. Y todo lo que es la línea de tratamientos acrílicos y cerámicos, que es un boom que hay hoy en día, de vanguardia en todo lo que es la parte estética del vehículo. Es a base de nanotecnología que lo que hace es a diferencia de los pulidos tradicionales de los vehículos que antiguamente se llevaban a los talleres para pulido con pasta, estos productos al ser con nanotecnología lo que hacen es recubrir y rellenar el material en los faltantes de barniz y en las microrayas, a diferencia de los pulidores tradicionales que era devastando la pintura. Lo que hace es generar más material y dejar un brillo con mayor profundidad.

Trabajar con esta marca es un diferencial.

En la pandemia mucha gente quedó sin laburo y los lavaderos tradicionales proliferaron, nosotros hasta entonces éramos cinco o seis, y en ese momento mucha gente acudió al lavado de autos y hoy hay



una competencia terrible. Entonces digamos que en esa competencia ardua decidimos buscar una arista por otro lado para complementar, fortalecernos y no perder clientela. Si bien nosotros ya tenemos consolidada una clientela de años, siempre está ese cliente que rota, que va con uno o con otro, que le interesa solucionar, y no es tan fiel, necesita lavar el auto y va sea donde sea.

Nosotros trabajamos mucho con agenda y muchas veces el cliente lo precisa para la misma tarde porque tiene que hacer un viaje de imprevisto.

¿Cómo fueron incorporando cosas nuevas?

Uno siempre fue aficionado a los cachilos, en el ambiente de los fierros siempre vas viendo cosas nuevas para el auto. Cosas que a uno le interesan. En las redes suele estar todo, uno se va interiorizando de qué marcas había y las diferentes terminaciones. Y una vez mirando en YouTube, hay un challenge de la convención más grande de EEUU de las marcas que exponen tanto prototipos de vehículos como marcas en general vinculadas al mercado automotriz. Y 3D fue una



Nota a socio del mes

de las marcas en ganar un challenge, que consistió en dividir el espolón de un vehículo en 16 partes. En cada una trabajaba una marca de detallado automotriz, y 3D fue la marca que ganó ya que logró una mejor terminación de brillo en menos tiempo. Ellos fueron la primer marca en crear los productos a base de nanotecnología.

¿Ese fue el primer acercamiento con 3D?

Ahí fue que descubrí la marca. Me contacto con el importador de Montevideo y me muestra una pequeña variedad de productos que los estaba trayendo de muestra, el todavía no había entrado en Uruguay. Y me dijo que si quería empezar con esto iba a ser el primero en todo el país en trabajar con 3D. Le dimos para adelante, hicimos una compra previa a la importación por catálogo. El importador estaba arrancando con este rubro. Me puse la camiseta de 3D y hoy hay mucha gente que me conoce más por el lavadero 3D que por Clean Car que es el verdadero nombre.

¿Cuándo fue esta asociación?

Empezamos en 2013 y nos asociamos con 3D en 2015 más o menos. Poco después de arrancar. Porque lo que hay en la vuelta en materia de químicos no había algo tan eficiente en el mercado. Algo que tienen claro en EEUU es que valoran más el tiempo de trabajo, de lo que puede ser el producto. Esto implica



que con una cantidad muy pequeña de producto ya puedas rendir una pieza grande del vehículo. Eso te lleva a optimizar, gastar menos cantidad y tener mayor tiempo de trabajo sobre la superficie. Eso fue lo que vimos, es una marca cara pero rinde y deja buenas terminaciones.

De cierto modo hay que enseñarle al cliente que existen todas estas alternativas.

Exacto. Hoy en día ha sido por la proliferación de lavaderos en San José que en las redes sociales se ve mucho lo que son videos y reels de pulido y tratamiento de acrílico, esas cosas se han ido contagiando y se ha generado un ruido. Mucha gente viene y pregunta en qué consiste el tratamiento y nosotros le damos una charla técnica. Le explicamos lo que genera sobre la pintura y un montón de cosas. Ha sido un trabajo

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

de culturizar al cliente, pero ya sabe por todo el material que hay en las redes.

¿Hay que tener un conocimiento especial para manejar estas herramientas?

En base a eso y al ser uno de los primeros en trabajar la marca en el país soy uno de los pocos técnicos certificados para aplicar los productos 3D. Vinieron técnicos de EE.UU y capacitaron a los 10 primeros detailers que se volcaron a trabajar con esta marca en Uruguay. Eso es un trabajo 100% práctico y los técnicos nos dieron la certificación para ser los aplicadores oficiales. Hay productos de aplicación manual y otros de aplicación profesional, que es la línea que trabajamos nosotros. Eso se aplica con máquinas, como pulidoras.

¿Qué es lo más gratificante de trabajar de esto?

Lo mejor es que está dentro de lo que a uno siempre le gustó. Yo siempre fui apasionado de los fierros, de tener mis autos en el mejor estado estético, siempre fui un maniático del vehículo y va volcado a eso. De trabajar a gusto, en algo que a uno le gustó durante toda la vida. Y también es gratificante que el cliente te reconozca los resultados, que te digan qué bueno quedó esto, yo me quedé en la época que los autos se enceraban con estopa. Eso ha cambiado muchísimo y todo lo que es esta línea americana a mi entender es la

mejor, no porque la trabaje yo sino porque lo he comprobado con diferentes marca. E insisto que en el tema tiempo es lo que más se valora para quienes desarrollan estos productos. Que te deje un resultado con mejor terminación en menos tiempo.

¿Cuánto lleva una tarea completa en un vehículo que les llega?

Un trabajo estándar de lavado completo un par de horas. Básicamente lo que más se hace es toda la parte de lavado comunes, con encerado y aspirado. Depende también de la mugre con la que ingrese el vehículo, no es lo mismo uno de calle que uno de campaña que suelen venir con mucho barro.

¿Cómo se hace para mantenerse en el tiempo en un rubro con tanta competencia?

En ese sentido estamos fuertes de cabeza. Al tener tantos años en el rubro, entendemos que es un trabajo muy inestable. Porque depende mucho de lo climático. Es algo que no podemos manejar. Igualmente es variable, porque cuando llueve también hay gente que no le importa, o que le interesa más el interior. Entonces podemos trabajar normal en una semana lluviosa o que estemos una semana cerrado cuando poco el caudal de trabajo. Entonces hemos sido

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



Nota a socio del mes

inteligentes en el tiempo, entendemos el negocio y estructuramos para buscar la vuelta de manera de compensar los días que no hay tanta demanda, metiéndole los días que hay más y de esa manera equilibrar en el mes.

Hay toda una ingeniería atrás de eso.

Exacto, hay que llevarla. Igual siempre estamos invirtiendo, viendo qué traer nuevo que sea novedad para el cliente, siempre buscamos algo que marque diferencia y llame la atención.

¿Cuántas personas trabajan acá?

Tenemos un personal estable, que eso también es bueno destacar, los dos muchachos que están acá Matías y Maxi me acompañan desde hace 10 años, casi desde que abrí y eso también le da otro plus al no tener tanta rotación en la empresa. Son los mismos, conocen al cliente y el cliente los conoce a ellos. Ya tienen esa empatía y hay una confianza también que eso es algo difícil de lograr. Porque acá

el cliente te confía el capital que tiene por dos horas, que son cosas que cuestan miles de dólares.

¿Cómo manejan el tema de la seguridad en el predio?

Tenemos cámaras de vigilancia con circuito de video en todo el local para que el cliente quede tranquilo de que si pasa algo o lo que sea, no hay punto ciego en el local. Cuidamos todos los detalles.

¿Qué vínculo tienen con el Centro Comercial?

La verdad que las chiquilinas fenomenales, todo el equipo de trabajo del Centro Comercial, el vínculo mío nace por uno de los primeros publicitantes que tenía un programa de radio, Pablo González, que fue uno de los primeros clientes. Nos conocemos de año y amistad. Fue el quien me impulsó a acercarme al Centro Comercial y en dar a conocer el negocio cuando arrancaba y no era tan conocido.





DISTRIBUIDORA
Echedo
Nuestra trayectoria nos identifica

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

Noticias de interés general

PROXIMAS CAPACITACIONES CENTRO PYME

Programa de Apoyo Integral a Emprendedores San José

El Programa de Apoyo Integral a Emprendedores (PAIE) es un acompañamiento global que acompaña al emprendedor desde el momento de la idea hasta la puesta en marcha del emprendimiento.

El PAIE se compone de los siguientes módulos:

- Sensibilización (Fortalecimiento de la Idea de Negocio)
- Validación de Ideas de Negocio
- Gestión Empresarial

Modalidad Virtual- Curso Gratuito

Contactanos: 091 376 703
sanjose@centros.uy





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



Nueva constancia de domicilio a través de medios digitales

La AGESIC puso a disposición el servicio de emisión digital de constancia de domicilio, sin costo y con carácter de declaración jurada, conforme a lo dispuesto en el Decreto 172/024 de 20/06/2024.

Las personas mayores de 18 años con residencia en Uruguay podrán validar su domicilio de forma digital y obtener una constancia con firma digital de persona jurídica de AGESIC. Esta constancia tendrá validez oficial y facilitará trámites ante organismos estatales y privados.

Procedimiento

Para obtener la constancia, el usuario deberá:

1- Acceder a la plataforma de Declaración Digital de Domicilio.

2- Completar los datos requeridos.

3- Someterse a una verificación a través del Sistema Único de Direcciones Geográficas de la Infraestructura de Datos Espaciales (IDE) de Presidencia de la República, que confirmará la existencia y registro de la dirección ingresada.

Requisitos de acceso

Se requiere contar con un nivel intermedio de Usuario gub.uy o utilizar un método de identificación digital con nivel de seguridad avanzado, como:

- Cédula de identidad con chip
- ID Digital de Abitab
- TUID de Antel



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



Noticias de interés general

Crecimiento de las compras online en el exterior: impacto y desafíos para el comercio uruguayo

Las compras online desde el exterior han crecido exponencialmente en los últimos años, y en 2024 esta tendencia se aceleró con cifras récord. Este fenómeno, impulsado por plataformas como Temu, plantea nuevos desafíos para el comercio local, que enfrenta una competencia cada vez más desigual.

El auge del régimen de franquicias

El régimen de franquicias, que permite hasta tres envíos anuales de hasta USD 200 sin impuestos, viene mostrando un crecimiento sostenido, pero en 2024 alcanzó niveles sin precedentes. A partir de abril, el volumen de envíos aumentó en un 95,5% interanual, con un promedio mensual que superó las 100.000 operaciones.

En diciembre, las cifras fueron impactantes: 153.607 envíos por un valor total de USD 16,8 millones. Comparado con 2023, el número de compras creció un 74,9%, y el valor total de la mercadería ingresada aumentó un 62%, superando los USD 106 millones en el año.

Las categorías más populares no han cambiado: vestimenta, juguetes, calzado, artículos de bazar y decoración, continúan liderando las compras en el exterior.

Régimen simplificado del 60%: una modalidad en expansión

Otro mecanismo que ha ganado protagonismo es el régimen simplificado del 60%, que permite importar productos de hasta USD 200 sin límite anual, pagando un tributo único del 60% del valor de factura.

Hasta abril de 2024, se registraban en promedio 6.500 envíos mensuales bajo este régimen. Sin embargo, en mayo comenzó un crecimiento explosivo, duplicándose los envíos y alcanzando 160.000 compras sólo en diciembre. Esto representa un crecimiento interanual de casi 2.000%.

En términos de valor, las compras bajo este régimen pasaron de USD 4 millones en 2023 a USD 18 millones en 2024, un crecimiento de 315%.



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

Noticias de interés general

¿Cómo afecta esto al comercio local?

El impacto en los comercios uruguayos es significativo. En 2024, las compras realizadas bajo estos regímenes representaron el 10,1% del total de importaciones de vestimenta y el 16,8% del total de juguetes.

Esta situación genera un menor volumen de ventas para los comercios locales y una reducción en la recaudación fiscal. Además, los empresarios deben competir con productos importados bajo condiciones muy diferentes: mientras que un comercio establecido enfrenta múltiples tributos y costos de importación, los productos que ingresan bajo estos regímenes están exentos de aranceles, tasa consular, tributos, registros, controles y otros costos administrativos.

Por ejemplo, en el caso de vestimenta, los productos que ingresan bajo el régimen general deben pagar (origen fuera del MS) un arancel del 20%, tasa consular del 5%, IVA del 22%, adelanto de IVA del 10% y adelanto de IRAE del 15%, generando un sobrecosto del 81,4% sobre el precio original.

¿Cómo lograr un equilibrio justo?

Desde la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, entendemos que la solución no pasa por limitar las opciones del consumidor, sino por



garantizar condiciones equitativas para los comercios formales.

Es fundamental:

Reducir costos, barreras arancelarias y tributarias para los comerciantes locales.

Aumentar los controles para garantizar que la mercadería ingresada bajo estos regímenes cumpla con la normativa vigente.

Definir una estrategia clara para mitigar el impacto en el comercio minorista, especialmente en las pequeñas y medianas empresas.

Las compras online en el exterior y su impacto en el comercio son temas clave en nuestra agenda de trabajo de cara al nuevo gobierno. Es momento de debatir y construir soluciones que promuevan una competencia justa.



098 652 956



impresora_lacanasta



Asamblea esq. Rincón

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

**DESCUENTO ESPECIAL A SOCIOS
DEL CENTRO COMERCIAL**

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.



Tras firmar convenio con el MTOP, el Centro Comercial inicia una importante restauración en su sede



Por Diego Casco Dabosio

El Centro Comercial e Industrial de San José suscribió un convenio con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, que permitirá invertir más de 2 millones y medio de pesos en la recuperación de la fachada. Desde la directiva, valoraron la importancia de una intervención de estas características para que la emblemática casona pueda seguir al servicio de socios, otras instituciones y de la comunidad en general.

El pasado 21 de febrero El Ministerio de Transporte y Obras Públicas (Mtop) firmó convenios sociales con varias instituciones de San José, entre ellas el Centro Comercial e Industrial.

La firma se realizó en la Intendencia de San José y participaron el intendente de San José, Mtro. Carlos Badano, el ministro por aquel entonces, José Luis Falero, el secretario General interino Marcos Reyes y representantes de las instituciones. En la instancia, acompañaron los diputados Sergio Valverde y Mauricio Viera, el

alcalde de Ecilda Paullier Leonardo Giménez y vecinos e integrantes de las comisiones beneficiadas.

En particular con el Centro Comercial e Industrial de San José, el convenio está orientado a la reparación de la fachada de la sede social. En este caso, el ministerio aportará \$2.000.000 y la institución \$600.000.

“Para nosotros es algo muy importante, algo en lo que venimos trabajando desde hace bastante tiempo, ya que un convenio de este tipo lleva bastante trabajo. Pero por suerte llegó a buen puerto” indicó el directivo Oscar Sobrera.

Noticias de interés general

Las obras comenzaron el pasado 31 de marzo y se espera que los trabajos demanden entre tres y seis meses.

“Es la primera vez que podremos hacer una refacción de este tipo. Nosotros hemos intentado mantener siempre esa casona que es patrimonio de nuestra ciudad de la mejor manera posible, pero no es algo sencillo. Por eso ahora estamos con esta empresa, que se dedica de lleno a la restauración. Entonces la idea es que la casona pueda recuperar sus molduras y la belleza que tuvo en algún momento” afirmó Sobrera. En alusión al brillo que otrora mostró este emblemático local, recordó que al cumplirse los 100 años hubo directivos que barajaron la posibilidad de darle un destino de hotel a esa casa. “Me imagino que en su momento habrá tenido un brillo que esperemos lo vuelva a tener para la parte patrimonial de la ciudad” agregó el directivo.

“La idea es que el Centro Comercial pueda utilizarla para charlas en sala Centenario como cuando la ciudad se viste de fiesta como en la Feria del Libro, que el CC sea un apoyo para el lanzamiento de libros o charlas de escritores”. “Nos deja a todos muy contentos que el Centro Comercial vuelva a tener su casa luciendo como debe y como queremos, en base a un convenio que nos pareció importante lograr de nuestra parte y también del ministerio” concluyó.

La obra cobra especial relevancia, ya que coincide de cierto modo con el aniversario 114 de la institución este 23 de abril. Con tantos años de actividad, consolidada ya como una institución importante en la historia de los maragatos.




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

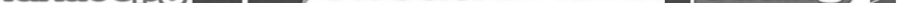
En el acto de firma, el Intendente Badano destacó la obra social que ha desarrollado el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, acompañando el “esfuerzo y compromiso” con el que “planifican y proyectan quienes integran las distintas organizaciones de la sociedad civil”. Asimismo, expresó que en varias oportunidades, “la Intendencia de San José ha colaborado aportando su granito de arena”.

En la instancia, el MTOP firmó convenio con otras cinco instituciones de distintos puntos del departamento.



Nestlé.
DISTRIBUIDOR

IMPORTA Y REPRESENTA





Noticias de interés general

Declaración jurada anual de servicios personales

Los titulares de servicios personales deben presentar la declaración jurada anual Fonasa 2024. El plazo máximo para realizarlo sin multa se determina según el último dígito del número de empresa.

De esta manera, el plazo para las empresas cuyo último dígito es 0, 1 y 2 vence el 23 de abril, para los dígitos 3, 4 y 5 vence el 30 de abril y para los dígitos 6, 7, 8 y 9 vence el 7 de mayo.

Están comprendidos en esta obligación quienes prestaron servicios personales fuera de la relación de dependencia durante el 2024: profesionales (afiliados a la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios), escribanos (pertenecientes a la Caja Notarial de Seguridad Social) y no profesionales (afiliados al Banco de Previsión Social).

En el sitio web destinado a servicios personales encontrará la información necesaria, así como el acceso a la declaración, videos tutoriales para realizarla y canales de consulta.

Fin del impuesto al televisor en locales al público

La Suprema Corte de Justicia emitió una sentencia en la que ordenó que el “impuesto al televisor” llegara a su fin. Es decir que, a partir de ahora, los productores audiovisuales no podrán cobrar a bares, hoteles, establecimientos culturales, turísticos, deportivos y gastronómicos.

La modificación fue promovida por el exsenador blanco Jorge Gandini y aprobada por el Parlamento.

Precisamente, el cobro de la tasa que la Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (Egeda) exigía a restaurantes, bares y otros comercios que tuvieran televisores al público que les pagaran a los productores audiovisuales.

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





1. VENCIMIENTOS DGI 2024

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

2. VENCIMIENTOS BPS 2024

EMPRESAS CON EMPLEADOS

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

EMPRESAS SIN EMPLEADOS

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	22
Febrero	23
Marzo	21
Abril	19
Mayo	22
Junio	24
Julio	22
Agosto	21
Setiembre	20
Octubre	21
Noviembre	21
Diciembre	20

FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	25
Febrero	26
Marzo	21
Abril	24
Mayo	27
Junio	24
Julio	25
Agosto	26
Setiembre	25
Octubre	25
Noviembre	25
Diciembre	23



Dirección: 25 DE MAYO 560
Tels: 4342 5159 - 4342 7389
Ciudad: San José de Mayo



CAMBIO URUPAGO
HERRERA 201

Dir: HERRERA 201 / Tel: 4342 9377
Ciudad: San José de Mayo

Red Nacional de Cobranza
redpagos

Aniversario de empresas

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

ABRIL

- AGENCIA DE QUINIELAS N°1
- BARRACA BOULANG
- BARRACA TOMAS
- CENTRO ESTETICO ILEANA
- CLEAN CAR
- EFRAIN SOTO
- GONZALO TORTEROLO
- GUSTAVO FERREIRA
- HOTEL CENTRO
- INMOBILIARIA BOZZOLASCO

ABRIL

- MADELAR MUEBLES
- MALINE SRL
- MARTIN CASTRILLO
- MI GRANJITA
- POLLERIA SAN JOSE
- SERVICIO DE JARDINERIA
MAGELA VECCHIET
- TOMAS RACIONES
- ZAPATERIA "DINOEL"



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