



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

17 DE AGOSTO DÍA DEL NIÑO

| NOTA SOCIO DEL MES / IMPRIMÁS



MARCRE

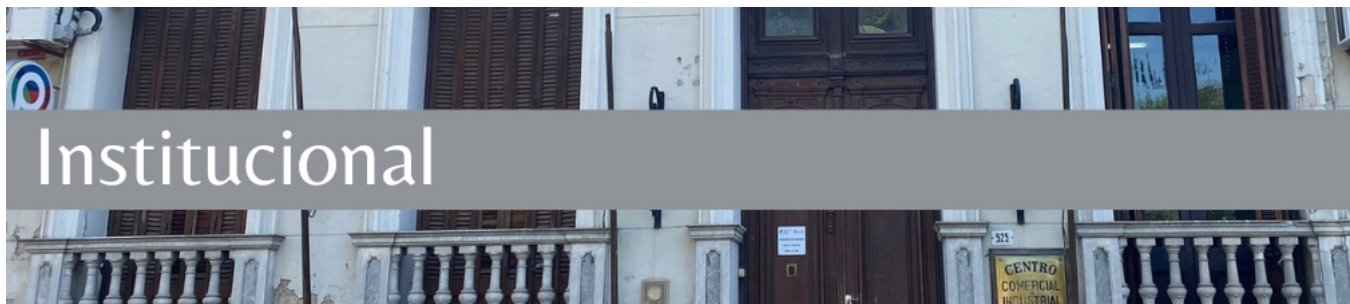
El Crédito de San José

www.marcre.com.uy

4342 6020

 098 728 606

NÚMERO 218 • AGOSTO 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

NUEVO CONVENIO BENEFICIO EXCLUSIVO PARA SOCIOS:



El convenio firmado entre el Centro Comercial e Industrial de San José y la empresa Oportuna S.A. tiene como objeto formalizar un beneficio para los socios, quienes podrán acceder a un 15% de descuento sobre los precios de lista de los servicios brindados por Oportuna Consultores.

Beneficios:

- Consultarías en gestión, finanzas, costos y planificación estratégica.
- Diagnósticos empresariales.
- Capacitaciones presenciales o virtuales.

- Servicios relacionados con transformación digital y comercio electrónico.

El descuento no aplica a producto o servicios ya promocionados, bonificados o vendidos a través de terceros.

Su validez se mantendrá hasta junio de 2026.

www.oportunaconsultores.com
Cra. Natalia Macrí
Directora de Oportuna Consultores
098 837 369



La Colonial

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





Nota a socio del mes

Creatividad, papel y momentos que perduran, Imprimás cumple sus primeros 10 años

Por Diego Casco Dabosio

Lo que empezó como un pequeño servicio técnico de impresoras se transformó, casi por accidente, en un emprendimiento hoy consolidado en el rubro del diseño y la impresión. Santiago Ramón y Jennifer Lara, creadores de Imprimás, cuentan cómo llegaron al local de Batlle y Ordóñez a media cuadra de Plaza Treinta y Tres, en una propuesta renovada con papelería autoservicio, qué los motiva a seguir creciendo y por qué. Aún en plena era digital, el papel sigue siendo insustituible para quienes quieren dejar huella.

¿Cómo fueron los inicios?

JL - Comenzamos por 2015 y en realizado todo inició con una idea distinta a lo que es ahora. Más que nada santi que estudió técnico en informática y empezó con las impresoras. Fuimos buscando local y encontramos el de calle Colón. Y en los inicios fue más que nada eso, con la venta y reparación de impresoras. Un día un cliente necesitaba de urgencia unas impresiones, nos pidió eso y nosotros dijimos que no hacíamos impresiones. A lo que nos dijo que con todas las impresoras que teníamos si lo podíamos ayudar con eso. Ahí con ese primer pedido fue que empezamos.

SR - Fue un poco sin querer queriendo, pero lo hicimos fue irnos amoldando a lo que la gente buscaba. Ahí nos dimos cuenta que era un rubro



Imprimás - Santiago Ramón y Jennifer Lara

que faltaba un poco ofrecerle a la gente lo que es diseño, impresión. Poco a poco nos fue llevando a formatos distintos, papeles, calidades, fuimos ampliando paulatinamente el rubro en base a lo que iba surgiendo.

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

¿El servicio técnico de las impresoras se mantuvo?

JL – No. Lo de las impresoras duró unos meses. SR – Lo genial es que le fuimos agarrando el gusto y nos encantó. A mi siempre me gustó lo que es diseño gráfico. Jennifer era algo que no lo manejaba pero apenas lo probó le encantó y descubrimos la facilidad que tenía ella para eso también, entonces entre los dos nos fuimos repartiendo lo que era pedidos de fiesta, o comerciales y veíamos que iba viniendo cada vez más gente. Nos fuimos haciendo ese lugarcito y formarnos hasta ser lo que somos hoy.

¿La gente hoy pide lo mismo que pedía en aquel momento?

JL – Empezamos con tareas básicas de un centro de copiado. Impresiones más que nada y de a poco nos fuimos animando a hacer diseños, descubrimos esa capacidad no conocíamos. Para el desarrollo de tarjetas de invitación, de cumpleaños, fue a medida que lo pedían los clientes. Yo en esa época estaba estudiando Magisterio y tomé la difícil decisión de dejarlo, llegué como al 90% de la carrera y decidí enfocarme en esto que me apasionaba. Ahí de a poco empezamos a incursionar, a estudiar el tema y mejorarnos, siempre buscando ver qué le podíamos sumar. Pero sobre todo escuchando a los clientes y lo que nos iban pidiendo.



¿Tuvieron el apoyo de alguna persona en el arranque?

SR – Ha sido mucho de prueba y estudio. Yo hice diseño gráfico, pero mucho va cambiando. Por ejemplo en infantiles hay muchas temáticas y siempre surgen nuevas. Lo que miraban los niños antes en la tele no es lo mismo que miran hoy. En lo comercial también varía.

La adaptabilidad al cambio es fundamental.

JL – Nos basamos mucho en escuchar al cliente y lo que nos pide porque lo está necesitando. Muchas veces vienen con ideas que no habíamos implementado y vamos viendo si lo podemos incorporar.

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





Nota a socio del mes

¿Cómo fue el cambio del local, el pasaje de Colón a Batlle y Ordóñez?

SR - Es reciente, fue hace dos meses. Y ahora en agosto cumplimos 10 años, entonces esto es muchísimo. Lo que pasaba en aquel local es que llegó un punto que no nos quedaba cómodo, sobre todo la parte de taller, utilizábamos góndolas, paredes y todo, pero no nos daba el espacio. Igual venimos desde hace unos dos o tres años con la idea de anexar algo más. Y la papelería era un sueño, solo que no encontrábamos local. Y queríamos este modelo de papelería, en el que fuera más autoservicio, lo que demanda más espacio aún. Fue pasando el tiempo y se dio la chance de este local y ahí decidimos que era el momento, además coincidiendo con los 10 años.

¿Qué ideas tienen a futuro?

SR - Somos muy inquietos. Nos gusta siempre avanzar, siempre pensamos ideas, a veces podemos llevarlas rápido a la práctica, otras veces lleva un poco más de tiempo, pero la idea es seguir hacia adelante. Y como hicimos desde el principio en adaptarnos a lo que el cliente buscaba, es lo que vamos a seguir haciendo. Nos caracteriza eso y nosotros gustosos de seguir ofreciendo lo que necesite la gente.

Es curioso como en una era donde cada vez más pasa por lo digital, mucha gente sigue necesitando el papel.

SR - Pienso que una fiesta no puede ser digital. Un cumpleaños de 15 o de niño, lleva algún impreso si o si. Ya sea la sorpresita o la tarjetita. Si bien están las invitaciones digitales también, el entregar la tarjetita en la mano por ejemplo para un niño en la escuela, es otra cosa. El papel es algo que no se va a terminar. Hay muchas personas que usan el Kindle, que es el libro electrónico, pero lo quieren sacar impreso igual, mucha gente lo prefiere, prefiere leer el papel en la mano y no verlo en una pantalla.

¿Y piden imprimir un PDF de 180 páginas?

JL - Si, o más. Generalmente no imprimimos libros, pero si hay mucho material de estudio, resúmenes, proyectos y eso se pide mucho. Y algunos son grandes, de 400 o 500 páginas. SR - Una vez nos trajeron una caja de las que se usan para archivo con un montón de fotocopias atadas con hilo como se hacia antes y engrapadas, y había que sacar las grapas y cortar el hilo a todo y eran simple faz, doble faz, grandes, chicos y recuerdo que estuvimos mucho tiempo.

TODO LO QUE UD. NECESITA EN:

JARDINERÍA

MOTOSIERRAS

DESMALAZADORAS

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

TORNILLERÍA

ASESORAMIENTO
TÉCNICO



FERRETERÍA
Durán

ARTIGAS Y BENGUA

4342 2106

*Más de 90 años
a su servicio*



Nota a socio del mes

JL – Lo que tiene el papel es que es tangible y es algo que queremos transmitir con nuestra marca “Momentos” que son los cuadritos personalizados con fotos. Porque los momentos a veces se olvidan o quedan en el celular y tenerlos en papel, ver una foto, tocarla, te devuelve ese momento y lo hace más cercano. Es diferente a lo digital. Un complemento.



¿Cuándo empezaron se imaginaban que Imprimás llegaría a ser lo que es hoy?

SR – Somos inquietos, y no nos íbamos a quedar con aquel local, pero el Imprimás que hoy está llevó tiempo. Y llevó mucho pienso. Capaz que no lo imaginábamos, pero fue ese poquito a poquito que se formó con el tiempo. Hoy estamos contentos. Hemos anexado todo lo que es papelería. La idea es crecer un poco más, cubrir la demanda de lo que nos pidan y por el lado de los regalos personalizados también la idea es seguir avanzando un poco más por ese lado también.

¿Qué es lo mejor que tiene trabajar en esto?

JL – Que nos apasiona. Cuando encontrás algo que te llena y te gusta no te pesa hacerlo. Nos gusta todo, conversar con los clientes, crear diseños, mantener el orden, tener todo prolijo.

SR – Incluso a veces vienen desafíos, porque hay clientes que vienen a la parte de imprenta donde no

está claro lo que están precisando. Hay gente que no puede lograr cierto tipo de impresión o trabajo, y a veces vienen con pedidos complejos. Pero lo mejor es poder solucionar. Eso me da muchísima satisfacción. Que alguien venga queriendo hacer algo que no encontró la forma para hacerlo, y vino y se fue con eso resuelto. Eso es lo mejor.

¿Qué vínculo han tenido con el Centro Comercial en estos años?

SR – Ha sido fenomenal. Desde el arranque nuestro contamos con ellos y nada que decir, más cosas positivas. El trato, la capacidad de solucionar, algo en lo que uno siempre decide delegar esa parte más administrativa uno se queda tranquilo de que eso funciona y siempre con el mejor trato. Además de que nos tienen al día con cursos y capacitaciones, que nos permiten conocer todo eso que quizás no conocemos y que es sumamente útil.



098 652 956



imprenta_lacanasta



Asamblea esq. Rincón

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

DESCUENTO ESPECIAL A SOCIOS
DEL CENTRO COMERCIAL

Noticias de interés general

UR - URA - COEFICIENTE DE ALQUILERES

Indicador	Valor	Coeficiente de Ajuste de Alquileres Julio 2025
Unidad Reajutable Julio 2025	1.829,06	1,0459
Unidad Reajutable de Alquileres Junio 2025	1825,70	

Fuente: INE



NUEVA
Nix
CERO
POR QUÉ
PENSÁS QUE NOS
DEMORAMOS.



DISTRIBUIDORA
Echedo
Nuestra trayectoria nos identifica

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

Noticias de interés general

FINALIZAN LAS OBRAS DE REMODELACIÓN DE LA FACHADA

El Viernes 25 de julio culminaron las obras de remodelación de la fachada del Centro Comercial e Industrial de San José. Este logro fue posible gracias al convenio social firmado con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO), que se convirtió en una herramienta fundamental para poder llevar adelante esta mejora tan importante para nuestra institución.

Queremos también agradecer especialmente a nuestros socios, por su paciencia y comprensión durante el tiempo que duraron los trabajos.







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

 **supermatch**
apuestas deportivas

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



Noticias de interés general



PROGRAMA DE RECUPERACIÓN DE ACEITE USADO DE COCINA

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

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

El aceite será convertido en biodiesel



ALUR
ALCOHOLES DEL URUGUAY



Agencia
Nacional de
Desarrollo



CONGRESO
DE INTENDENTES



Unión Europea



Intendencia
de San José

Noticias de interés general

todoficina

Elite
PROFESSIONAL

DISTRIBUIDOR

Nestlé
DISTRIBUIDOR

STUDMARK®

IMPORTA Y REPRESENTA

**¡TODO LO QUE NECESITAS
EN UN SOLO LUGAR!**



www.todoficina.com.uy



todoficina_uy



jderitis@todoficina.com.uy



092 257 807

BIC fanacopy Report **vileda** **CASIO** **edding** **PILOT**

Noticias de interés general



Oportuna

Consultoría - Investigación

Herencia o condena: decisiones que las familias empresarias no pueden seguir postergando

La continuidad no está en el apellido: está en la gestión.

En muchas familias empresarias, las decisiones clave se toman desde lo afectivo o lo urgente, sin criterios formales de gestión. Esto puede parecer funcional en el corto plazo, pero con el tiempo genera inequidades, tensiones internas y pérdida de motivación, especialmente en las nuevas generaciones.

Es frecuente encontrar remuneraciones desiguales entre familiares con funciones similares, vínculos laborales informales —como el del cónyuge que trabaja sin estar aportando al B.P.S.— o ingresos declarados por debajo de lo real, lo que afecta el acceso futuro a derechos como jubilación o cobertura por enfermedad. También suele suceder que el personal perciba diferencias en el trato hacia integrantes de la familia, aun sin justificación basada en desempeño.

Otra situación habitual, y pocas veces abordada, es la del liderazgo prolongado del fundador, que no abre espacios reales a quienes podrían tomar la posta. La falta de confianza en el recambio generacional desmotiva, frena la innovación y limita la proyección a largo plazo.

Pero estos desafíos no son inevitables, ni permanentes. La buena noticia es que se pueden trabajar. Herramientas como el protocolo familiar permiten ordenar la gestión, clarificar los roles, establecer acuerdos compartidos y proyectar el negocio más allá del vínculo sanguíneo.

Acompañarse de una mirada externa facilita ese proceso y ayuda a transformar tensiones en oportunidades de crecimiento.

¿Está tu familia empresaria preparada para dar ese paso?

Si querés conversar sobre esto, escribinos por WhatsApp al 098 837 396 y coordinamos una reunión gratuita.



Cra. Natalia Macri
Directora de Oportuna Consultores

www.oportunaconsultores.com

098 837 369

Convenios



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



BANCO DE SEGUROS

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.



Créditos para la micro y pequeña empresa. Atención presencial en el centro, para la gestión de créditos, solicitudes, consultas, etc. Los créditos cuentan con el respaldo del BROU a tasas muy convenientes, con montos que pueden ir hasta \$ 1.300.000.



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.



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.



10% de descuento en el cargo fijo mensual. En planes empresariales durante 24 meses para contratos nuevos, existentes o renovaciones. En planes personales 24 meses en planes Básicos y Plus, y 12 meses en planes Premium.



15% de descuento sobre los precios de lista de los servicios brindados por Oportuna Consultores. No aplica a productos o servicios ya promocionados, bonificados o vendidos a través de terceros. Vigencia hasta junio 2026.



Múltiples beneficios especialmente diseñados para empresas y comercios. Ver bases y condiciones en BBVA.com.uy

Vencimientos

1. VENCIMIENTOS DGI 2025

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

2. VENCIMIENTOS BPS 2025

EMPRESAS CON EMPLEADOS

Mes de pago	Dígitos 0-1-2-3-4	Dígitos 5-6-7-8-9
Enero	17	20
Febrero	17	18
Marzo	19	20
Abril	22	23
Mayo	16	19
Junio	16	17
Julio	15	16
Agosto	15	18
Setiembre	15	16
Octubre	15	16
Noviembre	17	18
Diciembre	15	16

EMPRESAS PATRON SOLO

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	23
Febrero	21
Marzo	25
Abril	25
Mayo	22
Junio	23
Julio	22
Agosto	21
Setiembre	19
Octubre	21
Noviembre	21
Diciembre	19

FONASA SERV. PERSONALES

Mes de pago	Todos los dígitos
Enero	27
Marzo	25
Mayo	26
Julio	25
Setiembre	25
Noviembre	25

CAMBIO
UNIVOSE

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

UP **URUPAGO**
RED DE COBRANZA

CAMBIO
HERRERA 201
UNIVOSE

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:

AGOSTO

- ABITAB SAN JOSE
- ARTEC
- AUTOMOTORA LUIS MOREIRA
- AUTOSERVICE PERAZA
- AUTOSERVICE BRITOS HNOS.
- BAR MIGUELITO
- BARBERIA AGUSTIN FACCIO
- CASA CENCIO
- CASA DEMARIA
- CASA NILO PEREZ
- CENTRO BAR
- EL AMARILLO
- FARMACIA ALTIERI

AGOSTO

- FARMACIA CENTRO
- IMPRIMAS
- INGENIERIA DIGITAL
- MANUEL CEDRES
- MERCADITO LA FAMILIA
- PASTERIA LA EXQUISITA
- PROLIMPIO
- RADIO 41
- SECOM
- SERVICIO TECNICO
- STABLO
- SUPERMERCADO AVENIDA
- TALLER RAMIRO BETARTE



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
CAMBILEX S.A. 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

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