



SAN JOSÉ EMPRESARIAL

REVISTA INFORMATIVA MENSUAL

13 DE JULIO DÍA DEL PADRE



| NOTA SOCIO DEL MES / ANA Y LOS 5



MARCRE

El Crédito de San José

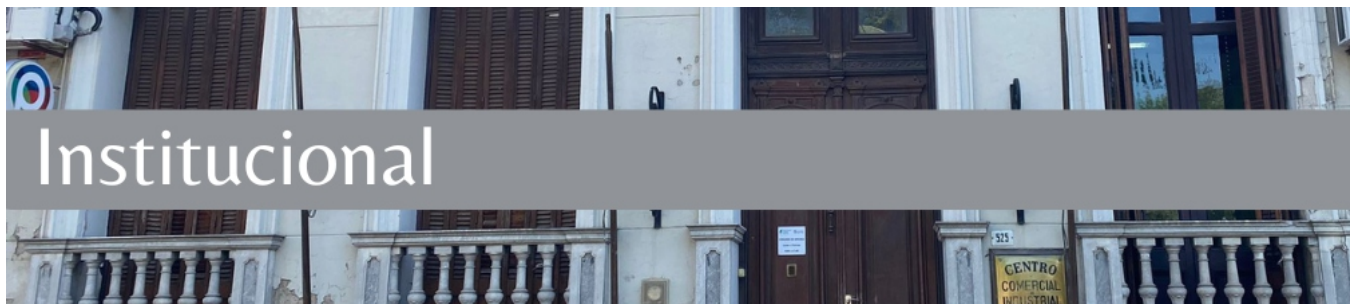
www.marcre.com.uy

4342 6020

098 728 606

NÚMERO 217 • JULIO 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:



Los beneficiarios del Convenio con el Centro Comercial e Industrial de San José podrán acceder a los siguientes beneficios:

A) En los planes empresariales (personas jurídicas)

Descuento del 10% en el cargo fijo mensual durante los 24 meses del período contractual sobre todos los planes corporativos ofrecidos, tanto para contratos nuevos, existentes o renovaciones.

B) En los planes masivos (personas físicas)

Descuento del 10% en el cargo fijo mensual

- Durante los 24 meses del período contractual para contratos nuevos, existentes o renovaciones sobre los planes Básicos y Plus (planes personas físicas)
- Durante los primeros 12 meses del periodo contractual para contratos nuevos, existentes o renovaciones sobre los planes PREMIUM (planes personas físicas).

Los beneficios se aplicaran a un contrato por beneficiario.



La Colonial

Panadería - Confitería - Fábrica de pastas

Colón 716 - Tel.: 4342 9106





Nota a socio del mes

De los pastelitos al supermercado: una historia de trabajo, barrio y confianza a cinco kilómetros de San José

Por Diego Casco Dabosio

En diálogo con la revista del Centro Comercial e Industrial de San José, Ana Bentancor repasó los comienzos y la evolución de “Ana y los cinco”, el comercio que sostiene desde hace 20 años en Raigón, localidad de poco más de 800 habitantes. Entre repartos en moto, pan casero y el trato cotidiano con sus vecinos, construyó un emprendimiento que es tan parte del pueblo como sus madrugadas y el olor a horno recién prendido.

¿Cómo fueron los comienzos de “Ana y los cinco”?

Ya hace 20 años que estoy acá, yo trabajaba en el supermercado Diepa y él fue quien me vendió todo, el horno, la amasadora, todo. A su vez yo le empecé vendiendo pan a él. Con eso le fui pagando toda la maquinaria que le compré.

Después abrí el local acá, empecé de a poco, ya hace muchos años. Siempre acá en Raigón pero con repartos que fui haciendo en San José, que los hacía en moto. Repartiendo pan en aquel momento.

En aquellos principios comencé haciendo pastelitos, también pan, pero los pastelitos más que nada los iba ofreciendo puerta a puerta. Ahí empezó la gente a pedirme también tortas o pizzas. Y así fue que empecé.



Ana y los cinco - Ana María Bentancor

Es decir que el pan ha sido un aspecto central desde el primer día.

Si sí, es lo fuerte acá. Luego he ido agregando cosas, pero el pan es lo fundamental. Porque así empezó, como panadería pero con los años no se sabe si es más panadería o supermercado, o las dos cosas.

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

¿Cómo elegiste el nombre?

Por mis cinco hijos. El local lo manejo más que nada yo, ahora una de mis hijas ha venido a ayudarme un poco, pero lo llevo adelante yo sobre todo.

¿Cómo has ido haciéndote de la clientela a lo largo del tiempo?

Más que nada con ese reparto del puerta a puerta del principio. Pero también porque iba mejorando a partir de lo que me iban diciendo, a veces me comentaban lo que salía mal, porque todo bien no me puede salir claramente. Entonces así iba a mejorando y sobre todo a partir del boca a boca. Incluso es algo que sirve ahora mismo, porque va llegando gente a partir de que otras los van recomendando.

Fundamental entonces ese boca en boca.

Si, es clave. Uno pone publicidad, pero lo fundamental es esa recomendación entre clientes, y más aún cuando se trata de comida o alimentos.

¿Cómo fuiste incorporando más cosas al comercio?

Porque la gente me lo pedía. Me decían que precisaban algo y yo salía a buscarlo, aunque después no les vendiera porque ya conseguían en otro lado, pero fue siempre así y hasta ahora, me piden algo y trato de conseguirlo. Por eso trato de tener un poco de cada cosa.



¿Cómo ves el local de acá al futuro?

No lo veo creciendo mucho más, así está bien, además ya estoy grande para que siga creciendo. Además ahora en setiembre me jubilo, así que veremos. El tiempo dirá.

¿Cómo es llevar adelante un comercio en una localidad chica?

No es nada fácil. Porque hay poca gente y mucha competencia. Mucha. Y para encontrarle la vuelta trato de hacer tortas, pasteles, incluso el pan, cosas que nadie más hace acá. Ese es el diferencial. Lo distinto. Y si alguien que viene quiere llevarse algo más, que tenga de todo. Al final marcar la diferencia es fundamental, porque yo amaso acá y en Raigón nadie más hace pan, venden, pero hacer no lo hace nadie.

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

POLI PLAST



Nota a socio del mes

Los horarios también son distintos en comparación a almacenes de San José.

Si sí. En San José la mayoría abren a la 8. Yo a las 6:15 ya estoy abriendo ahora, está oscuro todavía. Hago hasta las 13:30 y luego a las 15 vuelvo a abrir. En San José hacen de corrido, pero acá hay que abrir temprano porque la gente quiere el pan para el desayuno, la clientela acá es temprano. Para mí eso es mejor, porque la siesta a la tarde no falla.

¿Qué tan importante es el trato en el mano a mano?

Claro, yo conozco a la gente hace más de 20 años acá. Somos todos conocidos, quién no se conoce acá en Raigón, pese a que ha llegado mucha gente nueva. Pero en general somos siempre los mismos. Lo bueno de eso es que al conocerse se va generando confianza en uno, sabés lo que a la gente le gusta. Los de todos los días somos los mismos.

Y con lo importante que es acá el mano a mano, ¿cómo transitaron la etapa de la pandemia?

No fue fácil. Fue muy bravo, aparte la escuela y el CAIF estaban cerrados. Fue el momento más complejo que tuvimos que transitar desde que abrimos las puertas. Recuerdo que las ventas bajaron mucho, la gente venía menos, todos estaban tapados. Yo le vendo a la escuela y el CAIF y eso se

cortó también, además del movimiento que se genera en los horarios de entrada y salida. Y traté de hacer lo que pude para seguir, también pasa que el local es en mi casa, lo que es un plus porque no pago alquiler. Eso favorece mucho.

¿Cuándo te hiciste socia del Centro Comercial?

Desde antes de abrir. Ya en ese momento me registré. Porque soy muy miedosa, empecé a pagar monotributo y ahora pago como empresa. Y los miedos eran más que nada de que a uno lo pudieran denunciar por no estar en regla, por envidia incluso. Me acuerdo que fue antes de Turismo y allegados me dijeron por qué no esperaba a abrir, y yo dije que no, me asocié al Centro Comercial, me ayudaron a gestionar el monotributo. Las gurisas de allí te atienden divino, siempre te están ayudando en todo, yo siempre las estoy llamando y me resuelven todo. Hoy ya estoy en RUPE también, que lo necesito para venderle a la Escuela y el Caif.

Pero el respaldo del Centro Comercial es muy importante, que te asesoren. Las gurisas allí me llevan los papeles, y yo no me tengo que mover de acá para nada, ellas hacen DGI y BPS. Y uno se olvida de eso así uno solo tiene que preocuparse de tener el pan pronto y abrir en hora.

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*



Noticias de interés general

ESPERÁ 48HS PARA TIRAR CENIZAS



Intendencia
de San José



Asegurate de que los restos
de estufa estén
completamente apagados
antes de deshacerte de ellos
Hacelo colocándolos dentro de
una bolsa

Noticias de interés general

Reunión de Directiva con autoridades de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay y Representantes Nacionales de San José.



El pasado 23 de junio, la directiva del Centro Comercial e Industrial de San José mantuvo una reunión con autoridades de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, con el objetivo de abordar una de las principales preocupaciones del sector: el impacto de las Encomiendas Postales Internacionales en el comercio local.

Para esta instancia se convocó a los Representantes Nacionales por San José, Sergio Valverde y Mauricio Viera, quienes participaron del encuentro y escucharon de primera mano la realidad que atraviesan muchos comercios del departamento.

Durante la reunión se expusieron las dificultades que enfrentan los comercios establecidos ante la creciente competencia generada por las compras al exterior a través de plataformas digitales, muchas de las cuales ingresan al país mediante envíos postales sin los mismos controles ni cargas tributarias. Esta situación está afectando las ventas, el empleo y la sostenibilidad del comercio formal. Los legisladores se comprometieron a trasladar la preocupación al ámbito parlamentario y a explorar alternativas que permitan proteger la actividad comercial, garantizar condiciones más equitativas y fomentar el consumo local.

Desde el Centro Comercial valoramos positivamente esta instancia de diálogo y agradecemos la disposición de las autoridades presentes para trabajar en conjunto en la búsqueda de soluciones.

¿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

Noticias de interés general

Extienden el plazo para el reconocimiento de años trabajados ante el BPS

El BPS anunció que se extiende hasta el 31 de mayo de 2026 el plazo para que personas con 60 años o más al 1.º de junio de 2023 soliciten el reconocimiento de años trabajados antes de abril de 1996.

También se informó que quienes tenían entre 55 y 59 años a esa fecha, podrán hacerlo hasta el 31 de mayo de 2027.

El trámite se puede realizar en línea o presencialmente. Para agendarse: 0800 1997 o en la web del BPS.

La presidenta del organismo, Jimena Pardo, destacó que esta medida busca facilitar el acceso a derechos y mejorar los tiempos de atención.

Edad al 01/06/2023	Plazo para reconocimiento	
	Desde	Hasta
60 años o más	01/06/2023	31/05/2026
Entre 55 y 59 años	01/06/2025	31/05/2027
Entre 50 y 54 años	01/06/2027	31/05/2029
49 años o menos	01/06/2029	31/05/2031




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



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

Noticias de interés general



¿Cuán preparada está tu empresa para vender online?

La respuesta no está en la tecnología: está en la estrategia.

En muchos procesos de transformación digital, se repite una dificultad de fondo: la falta de planificación del crecimiento. La urgencia por “estar en redes” o “vender online” suele adelantarse a una pregunta clave: *¿para qué queremos digitalizarnos?*

Cuando no hay una mirada estratégica, se invierte en tecnología sin propósito, se improvisan canales de venta, se sobrecarga al equipo sin procesos definidos y se esperan resultados que no se miden. Lo digital no soluciona los problemas estructurales: los visibiliza.

Desde mi experiencia como consultora, al evaluar el nivel de madurez digital de una empresa, siempre considero distintas dimensiones. Pero hay una que resulta central: la dimensión estratégica y de toma de decisiones. No basta con tener herramientas digitales. Si no hay claridad sobre el posicionamiento, los objetivos comerciales y la propuesta de valor, difícilmente lo digital impulse el crecimiento.

Por eso, antes de pensar en plataformas o campañas, conviene volver al origen: ¿hacia dónde quiere crecer esta empresa? ¿Qué quiere sostener cuando lo logre?

Como le decía el Gato de Cheshire a Alicia: “si no sabés adónde vas, cualquier camino puede parecer correcto.” Pero cuando el rumbo está claro, cada decisión cobra sentido.

Vender online no es simplemente “estar presente” en internet. Es adoptar un modelo comercial que combine visión, estructura y coherencia. Y cuando esa base está firme, lo digital se transforma en una herramienta al servicio del propósito empresarial.

¿Tiene tu empresa una hoja de ruta que oriente sus decisiones comerciales y digitales para los próximos años?

Si la respuesta es no, **escribinos por WhatsApp** al 098 837 396 y agendá una reunión gratuita con nuestro equipo.



Por Cra. Natalia Macri
Directora de Oportuna Consultores

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.



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.



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.

Noticias de interés general

Declaración de IRPF e IASS ante DGI en 2025

La campaña de presentación de declaraciones juradas de IRPF e IASS ante la DGI se extenderá hasta fines de agosto de 2025 e incluye datos sobre ingresos de 2024. Algunos contribuyentes deberán presentar la declaración, mientras que otros recibirán devoluciones automáticas.

¿Quiénes deben presentar declaración jurada de IRPF?

- Trabajadores con más de un empleo en 2024 y más de \$925.350 nominales anuales.
- Trabajadores con un solo empleo, que no cobraron en diciembre, y superaron los \$925.350.
- Independientes (profesionales o no) que no tributaron IRAE.
- Personas con alquileres o rentas de capital no sujetas a retención ni con anticipos.

Exonerados de declarar IRPF

- Único ingreso menor a \$925.350 y sin optar por régimen de núcleo familiar.
- Único ingreso mayor a \$925.350, con cobro en diciembre y sin optar por núcleo familiar.
- Independientes sin ingresos en 2024.
- Quienes optaron por liquidar como núcleo familiar.



¿Quiénes deben presentar declaración jurada de IASS?

- Jubilados con ingresos de más de una institución previsional y más de \$925.350 nominales.
- Jubilados con un solo organismo previsional pero sin ingresos en diciembre.
- Pasivos del régimen AFAP que:
 - Superaron los \$925.350 nominales, o
 - No presentaron el formulario 3.800.



098 652 956



imprensa_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

Deducciones posibles

- Alquileres: Se puede deducir 8% del alquiler pagado en 2024. Requiere contrato escrito de mínimo un año e identificación del arrendador.
- Cuota hipotecaria: Deducción si la vivienda no superó 1.000.000 UI (US\$140.000). Tope deducible: 36 BPC anuales (\$222.372). Aplica para préstamos del BHU, ANV, Mevir, cooperativas, etc.

Pagos de IRPF e IASS

Quienes tengan saldo a pagar, podrán abonarlo en 5 cuotas mensuales:

1era. cuota	29 de agosto de 2025
2da. cuota	30 de setiembre de 2025
3era. cuota	31 de octubre de 2025
4ta. cuota	28 de noviembre de 2025
5ta. cuota	30 de diciembre de 2025

Pago vía web o redes de cobranza. Si hay saldo a favor, puede cobrarse en cuenta bancaria o en redes habilitadas.

Devoluciones automáticas de IRPF

- Aplican a quienes tuvieron un solo trabajo en 2024 y no deben presentar declaración.
- La consulta se podrá hacer en la web de la DGI una vez que se habilite, generalmente al comenzar la campaña.
- El ajuste se calcula al cerrar el año, ya que el IRPF es anual, y puede haber saldo a favor si hubo retenciones mayores a lo que correspondía.





DISTRIBUIDORA
Echedo
Nuestra trayectoria nos identifica

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

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
UNYON

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

UP **URUPAGO**
RED DE COBRANZA

CAMBIO
HERRERA 201
UNYON

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:

JULIO

- ALFREDO CIRIANI Y CIA SRL
- ARTLISS S.A
- AUTOMOTORA ANGULO
- CONGELADOS FUENTES
- FARMACIA NORTE
- FERRETERIA SUR
- MARIA INES MACHIN
- PELUQUERIA YANELA PERDOMO

JULIO

- PREVISIONISTA FEDERICO SUAREZ
- PRIMERA HORA
- REMATES EDUARDO DEMARIA
- ROBERTO ALVAREZ
- STABLO
- TALLER LULO
- UDEMM



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