

EL DETALLISTA

EDICIÓN N° 83

BOLETÍN OCTUBRE, 2023



FERRETERÍA SAN MARTÍN

SERVICIO, CALIDAD, PRECIO

- ▶ COMENTARIO DEL DETALLISTA PÁG. 2
- ▶ EN MODO POSITIVO PÁG. 2
- ▶ CAPACITACIÓN PÁG. 3
- ▶ SEGURIDAD COMERCIAL PÁG. 4
- ▶ DESARROLLO SOSTENIBLE PÁG. 5
- ▶ DE LA MANO CON USTED PÁG. 6
- ▶ NOSOTROS LOS DETALLISTAS PÁG. 9
- ▶ EMPRESA PÁG. 10
- ▶ ACTUALIDAD PÁG. 11

☎ (506) 2253-2625

☎ (506) 8818-1723

🌐 www.canacodea.org

✉ info@canacodea.org

🇸🇨 Cámara de Detallistas Costa Rica



POR UNA CADENA DE FRÍO EFICIENTE

En el 2022 iniciamos el Proyecto de Eficiencia Energética en la Cámara de Detallistas.

En este momento, entramos en la fase 3, que es la negociación de créditos para la compra de equipos de frío, previamente seleccionados.

Además, se elabora la metodología de los subsidios para esas compras, aplicables a nuestros asociados con fondos de la Agencia de Cooperación Alemana, GIZ.

Hacemos un llamado a los participantes en el Programa de Eficiencia Energética para que sigan con nosotros, pues entre más equipos se adquieran, tendremos mayores opciones de crédito y mejores precios por los aparatos de frío.



ADULTO MAYOR EN EL MOSTRADOR CON FUNCIONALIDAD FÍSICA



Para devolver la funcionalidad al adulto mayor se deben considerar las variables físicas que involucren la fuerza, resistencia cardiovascular y la flexibilidad.

Este tipo de elementos permitirá al adulto mayor tener los requerimientos básicos en su desempeño diario. En su hogar puede reutilizar botellas con agua de 600 ml, litro y litro y medio, para realizar flexiones de codo e iniciar con pocas repeticiones hasta sentir un cansancio moderado, descansa un minuto y lo repite. También utilizar bolas de hule para realizar movimientos muy suaves con los pies.

Los estilos de vida actuales están llevando cada vez más a la persona a ser sedentaria y, por ende, a descuidar el aspecto de la funcionalidad.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estipula que lo mínimo, para que una persona se mantenga funcional a lo largo de su vida, son 30 minutos de actividad física acumulada diariamente o, lo que es lo mismo, fragmentar esa media hora en tres turnos de 10 minutos cada uno o dos de 15 minutos, a distintas horas del día, para mantener los niveles de salud adecuados.

****José Solano, Programa Movimiento por la Vida, MOVI**



LIDERAZGO A 33.000 PIES DE ALTURA: NAVEGANDO EL NEGOCIO HACIA EL ÉXITO

Por: **Jimmy Vargas Rojas**
Senior Trainer Dale Carnegie®



Recientemente, en un breve vuelo de aproximadamente 4 horas, se desplegaron situaciones propias de la operación de una compañía en la industria de la aviación. Este vuelo, que tiene como objetivo llevar a los pasajeros desde un punto A hasta un destino B, encierra una serie de elementos clave que se asemejan a los desafíos que enfrentan nuestras empresas en diversos sectores, como operaciones y logística, servicio al cliente, mantenimiento, ingeniería, administración, marketing y ventas, entre otros. A medida que el capitán cierra la puerta principal de la aeronave, se presenta una oportunidad para reflexionar sobre el liderazgo y las similitudes entre dirigir una aeronave a 33.000 pies de altura y liderar un equipo empresarial.

En este contexto, surge la pregunta: ¿Quiénes son los líderes capaces de visualizar los resultados a "33.000 pies" de altura? ¿Son realistas las metas establecidas? ¿Cómo se gestiona el cambio en un entorno donde las circunstancias pueden cambiar en cuestión de minutos? Por ejemplo, en este vuelo, la puerta de embarque cambió tres veces en una hora, lo que implicó una serie de decisiones rápidas por parte de los equipos. ¿Están los miembros del equipo preparados para recibir tales cambios sin la capacidad de reaccionar, ya sea de manera positiva o negativa? Es crucial que cada miembro del equipo esté alineado y comprometido, ya que cualquier fallo en la coordinación podría tener consecuencias catastróficas para el servicio de transporte aéreo y sus más de 200 pasajeros.

Este escenario nos lleva a reflexionar sobre el liderazgo en nuestras organizaciones y cómo se relaciona con la operación de un vuelo a 33.000 pies. ¿Deberíamos adoptar un enfoque macro, perdiendo atención en los detalles, o seguir un liderazgo transformador que establezca la visión desde "tierra" y planee el camino desde el punto A (la situación actual) hasta el punto B (el destino deseado)? Examinemos algunos elementos clave de un liderazgo de altura y transformador en el contexto de la ejecución de negocios:

- Desarrollo de una visión y un plan alineado: La comunicación de la visión, el plan y las metas es fundamental para el éxito empresarial. Un líder efectivo debe asegurarse de que todos los miembros del equipo comprendan y compartan la visión, lo que crea un sentido de propósito común.
- Confianza y toma de decisiones: Generar confianza y seguridad en los miembros de la organización es esencial. Un líder que inspire confianza facilita la toma de decisiones y fomenta la cooperación y la tranquilidad en todas las tareas.
- Gestión del cambio: El cambio es constante en el mundo empresarial. Un líder debe comprender las diferentes reacciones al cambio y ayudar a su equipo a adaptarse y responder de manera efectiva a los desafíos que surgen.



- Flexibilidad: La flexibilidad implica abandonar viejas formas de pensar y trabajar para adaptarse a entornos empresariales cambiantes y acelerados. La capacidad de ser flexible es fundamental para el éxito en un mundo donde la agilidad es clave.

Dirigir personas y gestionar prioridades son tareas cruciales para satisfacer las demandas de la industria y los clientes, con el objetivo de lograr los resultados esperados. En un escenario ideal, el tiempo, el costo y la calidad serían iguales, pero en la realidad actual,

debemos hacer más, mejor y más rápido con menos recursos. Por lo tanto, es fundamental priorizar y desarrollar las características mencionadas anteriormente para lograr una ejecución óptima desde un liderazgo transformador.

Estimado lector, ¿Está preparado para llevar su empresa a 33.000 pies y alcanzar los resultados deseados? ¿Su equipo y sus clientes están listos para el viaje? Reflexionar sobre estas cuestiones y adoptar un liderazgo efectivo a esa altitud puede ser la clave para navegar con éxito en el siempre cambiante mundo empresarial. ¿Qué hace falta en su organización para llegar al destino deseado?



OIJ EN LUCHA CONTINUA CONTRA EL ROBO A VIVIENDAS

Por **Xinia Zamora Ovares**
xzamora@poder-judicial.go.cr

**** Recientemente se detuvo a una banda compuesta por dos mujeres y tres hombres vinculados con al menos once causas ocurridas entre junio y agosto del 2023.**

Agentes del Organismo de investigación Judicial, de la Unidad de Robos a Viviendas en su lucha contra la delincuencia, logró recientemente desarticular una banda compuesta por tres hombres y dos mujeres, sospechosos de conformar un grupo dedicado al robo de viviendas en Moravia, Guadalupe y San José. Se les vincula directamente como sospechosos de participar en al menos once robos a viviendas ocurridos entre junio y agosto del 2023. La banda fue detenida el 8 de setiembre del año en curso, en la vía pública en Guadalupe, luego de arduas vigilancias y seguimientos realizados.

En la investigación se determinó que los sospechosos cometían los hechos en horas de la noche y madrugada, cuando las personas estaban durmiendo, siendo que previa vigilancia e inteligencia realizada, ingresaban en primera instancia a las cocheras y si les era factible se introducían a las casas, para llevarse artículos de fácil traslado. Siendo que los agentes de la Sección de Robos por medio de varias diligencias policiales lograron identificar a estas cinco personas como sospechosas y detenerlas.

Según el jefe de Unidad de la Sección de Robo de Viviendas Lic. Douglas Rodríguez, "La lucha contra las bandas que se dedican a robar casas es constante". Es por eso que se les dan una serie de consejos a sus moradores para evitar este tipo de hechos y no dar cabida a lo constantes robos ocurridos.

La experiencia nos dice que los delincuentes generalmente realizan vigilancias e inteligencia antes de cometer el hecho y en los casos antes mencionados, se determinó que primero tachaban los carros de las cocheras y de presentarse la posibilidad ingresaban a las casas, donde las víctimas dormían y se llevaban artículos de fácil traslado, como computadoras portátiles, joyas, dinero, celulares entre otros; por su parte las mujeres vigilaban que no viniera nadie para que los hombres cometieran los hechos.

Según el Lic. Rodríguez, "En lo que va del año en la gran área metropolitana se han reportado 395 denuncias

ingresadas a la Unidad de Robo a Viviendas, en sus tres modalidades, Hurto, Tacha y Asalto. Por lo anterior se dan las siguientes recomendaciones para evitar dichos delitos. En Tacha a Viviendas: La seguridad de los accesos al inmueble y dispositivos de vigilancia y seguridad colaboran en gran parte a minimizar la posibilidad de ser víctimas de un robo

a vivienda. En Asalto a Vivienda: La precaución al momento de ingresar a su casa, estar atento del entorno, personas, vehículos o situaciones sospechosas, ingreso de su vehículo, en la medida de lo posible en reversa, para que no pierda la visibilidad de frente y pueda responder ante una eventual amenaza. En el Hurto a Vivienda, no permitir el ingreso de personas desconocidas a lo interno del inmueble, si contratan servidoras domésticas que sea personal conocido o recomendado.

El año pasado se recibieron un total de 199 denuncias por Asalto a Vivienda y 854 Tachas. Se espera este año reducir esa cantidad, manifestó el Lic. Douglas Rodríguez, jefe de dicha Unidad.





ACELERADOR A FONDO, EN MATERIA AMBIENTAL



PROGRAMA DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

Con la Agencia Cooperación Alemana GIZ y con la Cámara de Industrias:

Nos encontramos en la tercera etapa de trabajo buscando equipos nuevos más económicos en el uso de energía y gestionando créditos para su adquisición. Se cuenta con un subsidio parcial otorgado por la Cooperación de Alemania.



Tenemos 4 talleres de capacitaciones sobre eficiencia energética en el Canal de You Tube Cámara de Detallistas en Acción.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD: Nos brindará capacitaciones en octubre sobre equipos adecuados en la cadena de frío incluyendo consejos prácticos para economizar electricidad con buenas prácticas.

PROGRAMA DE PLÁSTICO DE UN SOLO USO

Con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD: Este mes se firma un acuerdo de cooperación internacional para el manejo de los plásticos de un solo uso en Costa Rica, según la legislación que regirá partir del próximo año.



MANEJO ADECUADO DE DESECHOS

Economía Circular: Proyecto con la Embajada de Israel para elaborar un modelo de negocios basado en las necesidades reales de diferentes negocios comerciales. Ya se han hecho visitas a diferentes empresas detallistas.





**COTICE COMO
TRABAJADOR
INDEPENDIENTE CON
LA CÁMARA CONVENIO
COLECTIVO CON LA CCSS**

Cotice en los regímenes de E y M, I, V y M
Consulte por los salarios de
referencia y cuota mensual
Contacto: *Miriam Méndez Azofeifa*
Tel: 2253-2625 Ext: 19
mmendez@canacodea.org

CAPACITACIÓN

Charlas virtuales a través
de Zoom en diferentes temas
Esté atento a su WhatsApp
y Boletín el Detallista

**CLÍNICA DE LA VISTA
CLUB DE LEONES**

Descuentos en lentes de
prescripción y de sol y en
cualquier tipo de cirugía de ojos
Examen de la vista gratuito
Costo de la cita de oftalmología
₡26.000
Llame a la Cámara al teléfono:
2253-2625
o escriba al WhatsApp:
8818-1723,
para referirlo a
la Clínica.

ASESORÍA CONTABLE

Contacto:
Randall Carballo Ramírez
Tel: 2253-2625 Ext. 18
rcarballo@canacodea.org

**ROLLOS PARA
IMPRESORA
DE PUNTO DE VENTA**

Rollos en papel bond
y papel térmico.
Precio diferenciado
para el afiliado.
Haga su pedido al
WhatsApp: 8818-1723

**PÓLIZA COLECTIVA
DE VIDA DEL INS**

Diferentes coberturas
Tres montos asegurables
Contacto:
Randall Carballo Ramírez
Tel: 2253-2625 Ext: 18
rcarballo@canacodea.org

ASESORÍA LEGAL

Contacto:
*Lic. Róger
Sancho Rodríguez*
Tel: 8820-8991

**PÓLIZA COLECTIVA
DE INCENDIO DEL INS**

Cuatro diferentes coberturas
Baja cuota por millón asegurado
Contacto:
Randall Carballo Ramírez
Tel: 2253-2625 Ext: 18
rcarballo@canacodea.org

OFICINA CREAPYME

Inscripción de personas
físicas y jurídicas en el
Registro PYME del MEIC.

Contactos:
Olga Vargas Zárate,
Tel: 2253-2625 Ext. 0
ovargas@canacodea.org
Melissa Zúñiga Romero
Tel: 2253-2625 Ext. 17
mzuniga@canacodea.org

**ATENCIÓN MÉDICA
GRATUITA**

Para el asociado y un beneficiario
Alajuela – Dra. Skarleth García
Tel: 2442-6783 / 8377-8057
Grecia – Dr. Marco Sánchez Montero
Tel: 2444-0568 / WhatsApp: 8484-3981
San José – Dra. Claudia Cortez Godoy
Tel: 2253 26 25 Ext. 0
Liberia – Dra. Éricka Miranda
Tel: 2665-0182

**FONDO DE AUXILIO
AL ASOCIADO**

Ayuda económica en caso de:
Fallecimiento del afiliado
o inhabilitación del negocio
por catástrofe natural.
Consulte el estado de su fondo
al teléfono: 2253-26-25 Ext. 0



DE LA MANO
CON USTED

CAPACÍTESE EN EL MES DE OCTUBRE



REFRIGERACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL SECTOR DETALLISTA



Rodolfo Elizondo
Ingeniero en
Mantenimiento Industrial
Consultor del PNUD



Yelit Zúñiga
Ingeniero en
Mantenimiento Industrial
Consultor Técnico PNUD



Jueves 12 de Octubre



4:00 p.m.



Oficinas de la Cámara de Detailistas



Inscríbete al 8818-1723

AUSPICIAN:



MINAE
Ministerio de Ambiente y Energía



DIGECA
Dirección de Gestión de Calidad Ambiental

CUPO LIMITADO

Webinar COMERCIO ILÍCITO



Jueves 19 de Octubre



4:00 P. M.



Gianela Rivas
Expositora

PATROCINAN:





INTÉGRESE A LAS COMISIONES DE TRABAJO: COMUNICACIÓN, DESARROLLO SOSTENIBLE, AFILIACIÓN Y RETENCIÓN

Necesitamos su ayuda para mejorar el trabajo de la Cámara para sus asociados.

Es importante que desde las necesidades de cada detallista podamos encontrar soluciones que sirvan a todo el sector.

Tenemos 3 comisiones de trabajo establecidas que necesitan nuevos miembros que las revitalicen.

1-COMUNICACIÓN

Se encarga de los medios internos como el Boletín, el Café Detallista, las redes sociales. Entre sus retos, se encuentran proyectar el trabajo de la Cámara a los detallistas asociados y no asociados y al país, conforme las nuevas tecnologías de comunicación en información.



3-COMISIÓN DE AFILIACIÓN Y RETENCIÓN

Busca la promoción de nuevos afiliados mediante una actualización constante de los servicios de la Cámara según las necesidades reales del comerciante detallista en Costa Rica, y la fidelización de los miembros actuales.

2-DESARROLLO SOSTENIBLE

Responsable del Programa de Eficiencia Energética en la cadena de frío y el uso de gases refrigerantes que mitiguen el cambio climático. Entre sus retos se encuentran llevar a la iluminación y al uso de hornos de cocimiento estos cambios en los negocios, así como eventualmente trabajar en la autogeneración de energía.

**Si le interesa participar
en estas comisiones,
llame a la Cámara al
teléfono 2253-2625.**



NOSOTROS
LOS DETALLISTAS

FERRETERIA SAN MARTÍN: PARA TODA COSTA RICA DESDE SAN ISIDRO DE HEREDIA



DEL PUEBLO PARA EL PAÍS

Don Edgar Vargas trabajaba de niño con su papá en una cantina-pulpería en el centro de San Isidro de Heredia. Y desde allí, iba a Heredia a comprar encargos "ferreteros" de sus clientes. Así comenzó su pasión por los clavos y martillos.



DEL LABRADOR AL SAN MARTÍN

Don Edgar, tiene 50 años en el negocio de ferretería. Después de pasar por "El Labrador" y tener más de 100 colaboradores; abrió con su esposa, Evangelina Vega, el Depósito y Ferretería San Martín en el 2012.

Los esposos Vargas Vega se han constituido en un núcleo de férreo trabajo.



CALIDAD, VARIEDAD Y SERVICIO

Don Edgar, descubrió en la tecnología como vender en todo el país. Desde el pequeño San Isidro, su radio de acción se extiende a los lugares más apartados de Guanacaste, Puntarenas y otras comunidades.

Con 10 camiones propios y otros que le refuerzan, vende más de 20 mil productos, un 90% por WhatsApp.





UN VISTAZO A POZUELO EN 104 AÑOS



ES... MUUUCHA GALLETA!

Desde su creación en 1919, Pozuelo, se ha enfocado en crear los mejores productos para alimentar a la familia centroamericana.

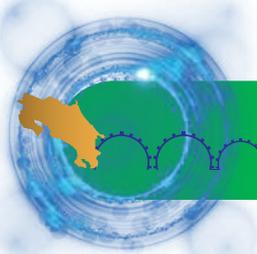
A través de los años, se convirtió en la compañía líder en el sector galletero del mercado en Centroamérica. Desde el 2007, Comercial Pozuelo Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Panamá se unieron a Pozuelo con el fin de mantener el liderazgo en la región.

Pozuelo, ha contribuido con el bienestar de todas aquellas personas que de una u otra forma se vinculan con la industria alimentaria al trabajar con pasión, integridad e innovación para propiciar momentos de sabor y felicidad a la familia.

PRODUCTOS QUE ESTAN EL CORAZÓN DE LOS CONSUMIDORES

 <p>Productos emblemáticos</p> <p>Dulces La marca Dulces de Pozuelo. Durante los primeros años, además de galletas los principales productos fueron los caramelos, como los Marmalitos y los dulces de Marmalitos. Más tarde, se agregaron los chocolates y otros productos de repostería de acuerdo a las necesidades de la compañía.</p>	 <p>Productos emblemáticos</p> <p>La popular Chiky Desde la primera galleta de la marca Chiky, la creación de Chiky vino a revolucionar el sector galletero con una combinación de chocolate. Un tipo que se hizo popular en los hogares y que hasta la fecha se ha convertido en uno de los productos líderes de la compañía. Debido a ser galleta, el mismo nombre se volvió a otros dulces como caramelos y chocolates de sabor chocolate.</p>
 <p>Productos emblemáticos</p> <p>1935-1938 Galletas Soda Entre 1919 y 1934 se hicieron diferentes tipos de galletas. Entre ellas, la "Galleta de Soda". Según cuenta la historia, Pozuelo fabrica solo una especie de galleta llamada "Galleta de Soda". Esta galleta se volvió popular en los hogares y se convirtió en uno de los productos líderes de la compañía.</p>	 <p>Productos emblemáticos</p> <p>Galletas Maria Desde la época del siglo XX se hicieron y eran populares en varios países de América, entre ellas España donde, durante la Guerra Civil, esta galleta se convirtió en uno de los productos más importantes. No se le atribuye autoría que sea de origen español, sino que se atribuye a un panadero de origen español que se convirtió en uno de los productos más importantes de la compañía.</p>

Información tomada de: <https://pozuelo.com/#>



OTROS 8 CUELLOS DE BOTELLA ELIMINADOS

La Iniciativa **“LE DEJAMOS TRABAJAR”** elimina ya un total de 140 trabas tramitológicas o cuellos de botella. Dentro de los trámites solucionados destacan, entre otros:

- Facilitación para obtener ante el INS el seguro de riesgo al trabajador independiente.
- Ampliación en el plazo de permanencia a 180 días como no residentes subcategoría turismo, a las personas nacionales de los países situados en el primer grupo de ingreso al país de acuerdo con las Directrices Generales de Visas de Ingreso y Permanencia para No Residentes.
- Creación de un sistema de trámite digital de resoluciones y acuerdos del Poder Ejecutivo.
- Eliminación de requisitos para las empresas que deseen obtener el reconocimiento para categorías A (aquellas que operan o iniciarán operaciones bajo regímenes especiales de promoción de exportaciones) y B (empresas que exportan bienes o servicios fuera de regímenes especiales de promoción de exportaciones o realizan actividades de investigación y desarrollo), y registrarse ante la Dirección General de Migración y Extranjería para la regularización migratoria de su personal.

- Agilización del trámite en línea para alineamiento de Áreas de Influencia en Aeropuertos ante el MOPT. Con este trámite el usuario tendrá conocimiento de si su propiedad se encuentra dentro de áreas de influencia de los aeropuertos internacionales, aeródromos locales y aeródromos privados.
- Eliminación de la posibilidad de obtener varias concesiones sobre una misma fuente ante la Dirección de Agua a cargo del Minae.



“Mantenemos nuestro compromiso para que el país cuente con un mejor clima de negocios, donde las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes de todos sectores crezcan, generen más oportunidades, empleo y bienestar y se consolide la aceleración económica

que hemos venido teniendo”, detalló Francisco Gamboa, ministro de Economía, Industria y Comercio.

El MEIC se mantiene atento a recibir realimentación del sector productivo sobre nuevos cuellos de botella. Toda la información de los cuellos eliminados, quién lo presentó, en qué consistía, entidad encargada de solucionar y su proceso de solución, se encuentra disponible en:

<https://www.meic.go.cr/web/122/mejoraregulatoria/le-dejamos-trabajar.php>

CRÉDITOS:

Medio de comunicación oficial de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines
Comité Editorial: Olga Vargas Zárate, Directora Ejecutiva.

Melissa Zúñiga Romero, Jefe Administrativa

Mariano Rodríguez Morúa, Periodista

Comisión de Comunicación

Diseño y Diagramación: Adriana Jiménez Jiménez

Impresión: Servicios de Impresión Ircar

Los artículos firmados son responsabilidad del autor

NUEVA

Dos Pinos



PALETA Frutini

Inigualable

