



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

PORTE PAGADO  
PORTE PAYÉ  
PERMISO Nº 26



# El Detallista

Boletín Octubre, 2021

## Integración y Desarrollo EN LIBERTAD

● Cámara de Detallistas se opone a Proyecto de Ley 22.065.

Pág 8

● CANCEDEA participó en foro virtual sobre PAI.

Pág 10

● Se acerca el Bingo Virtual Navideño.

Pág 17

Edición N° 59



## Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	3
<b>COMENTARIO</b>	4
<b>CAPACITACIONES</b>	
• El "no tiempo". Por Jimmy Vargas Rojas, Senior & Digital Trainer, Dale Carnegie	5
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
• Asalto a local comercial: Evite ser víctima de este delito siguiendo estos consejos. Por Marco Monge Gómez, OIJ	6
<b>GESTIÓN DE RIESGO</b>	
• Resiliencia. Por Mario Fernández Arce, Preventec Gestión de Riesgo S.A.	7

### Créditos:

El Detallista n° 59

Medio de comunicación oficial de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines

Diseño y Diagramación: Adriana Jiménez Jiménez

Impresión: Servicios de Impresión IRARCO

Los artículos firmados son responsabilidad del autor

### Contáctenos

350 mts noroeste de la Universidad Veritas, carretera a Zapote, San José.



(506) 2253-2625



(506) 8818-1723



Cámara de Detallistas Costa Rica



Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del  
Comercio Detallista Costarricense

• Cámara de Detallistas se opone al Proyecto de Ley 22.065	8
• Cámara de Detallistas apoya solicitud de COOPELESCA R.L. para fijar tarifa eléctrica más competitiva	9
• Cámara de Detallistas participa como panelista en el Foro virtual “EL PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO INSTITUCIONAL (PAI) DEL CNP: ANÁLISIS DE SOBREPREGIOS Y NECESIDAD DE COMPETENCIA LOCAL”	10
• “Don Pipo”: 35 años en el quehacer detallista	12
• Se pensiona Uriel: Cuando la humildad y el don de gentes se combinan	15
• Se acerca el Gran Bingo Virtual Navideño	17
• Afiliación y Costo de membrecía	18
• Bienvenidos nuevos afiliados	18
• Servicios	19



**“Todos los días Dios nos da una oportunidad de ir tras nuestros sueños. La decisión que tome o no tome es lo que hará la diferencia.” Pedro Sifontes**

Existen personas que no saben donde están ni para donde van.

Para ellos cualquier camino que tomen les da igual aunque al final no les gusta lo que encuentran.

El secreto de la vida es tomar buenas y sabias decisiones, a eso se le llama sabiduría, el arte de saber vivir. La decisión que tomes hoy determinará tu mañana. ¿Cómo quieres que sea tu mañana o tu futuro? Depende de la decisión que tomes hoy.

Está comprobado que la clave del éxito es tomar decisiones claras y definitivas, y la clave

del fracaso es no tomar ninguna decisión. Cuando no tomamos decisiones, lo que estamos diciendo es que tenemos miedo de fracasar. Esperamos que otros tomen la decisión y así excusarnos de que ellos son los culpables de tu situación.

## “Don PiPo”, 35 años en el quehacer Detallista



AUTOSERVICIO EL MÍO

Don Eliécer Hernández Miranda, o como el pueblo le dice de cariño, “Pipo”, nació el 3 de Junio de 1960 y ha vivido en San José de la Montaña, en la provincia de Heredia, toda su vida. Actualmente tiene 61 años de edad, y con su esposa Elizabeth Esquivel tiene dos hijos: José Alfredo y Melissa. Eliécer es un hombre trabajador, humilde, esforzado y con claros objetivos. Para cualquier persona tiene un saludo, especialmente cuando se trata de niños.



y cantina denominada Rancho Grande, propiedad de su padre Don Isidro Hernández.

**InICIOS dE dOn ELIÉCER En RAnChO  
gRAndE**

dedicarse a trabajar tiempo completo para ayudar a su madre. Con el pasar del tiempo, se desempeñó en varios oficios, siempre con espíritu emprendedor y comerciante, mientras que la pulpería de su familia se mantenía alquilada a terceros. Tiempo después, y ya con la experiencia adquirida, toma el mando del negocio que heredó de su padre en 1986, hace ya 35 años.

que su hijo José Alfredo, quien desde temprana edad se desarrolló en el mundo de las ventas y el servicio al cliente, actualmente es pieza fundamental del negocio. Desde muy niño, destinaba parte de su tiempo después de clases y en vacaciones para colaborar en algunas tareas, tomando así el amor y pasión por el trabajo heredados de su padre y abuelo. José Alfredo se gradúa en Administración de Negocios, con el objetivo de apoyar y mejorar el negocio familiar, durante esta etapa continúa al lado de su padre, “aprendiendo del mejor mentor que la vida le regaló”, como él mismo dice.

La incursión de José Alfredo, trae consigo la formalización como empresa del negocio familiar, mejoramiento en manejo de inventarios, sistemas de trabajo, recursos humanos, desarrollo del mercadeo y relaciones con la clientela, así como la diversificación de productos y servicios ofrecidos.

Esta empresa cuenta actualmente con 8 trabajadores fijos, más los contratados por servicios profesionales. Ofrece línea de abarrotes, verduras, licores, cuidado personal, además de una robusta plataforma de servicios electrónicos para realizar pagos, depósitos bancarios, entre otros.

A través de los años y siguiendo el ideal de ofrecer servicio y calidad, la familia decide diversificar e invertir también en ferretería, a cargo de la otra hija de Don Eliécer, Melissa, quien a través de los años ha logrado posicionarse en el mercado y ser una excelente opción en la región.



**AnTigua PuLPERÍA y CAnTInA RAnChO gRAndE**

Hoy en día, después de tanto esfuerzo y trabajo duro, el negocio es un Supermercado reconocido en la región, llevando por nombre Autoservicio El Mío, o como lo conocen popularmente: “Donde Pipo”, ubicado diagonal a la iglesia católica de San José de la Montaña, en Barva de Heredia, junto a la antigua pulpería y cantina.

Todo lo anterior, viene a dar paso a la tercera generación de comerciantes, ya

Tienen planes a corto, mediano y largo plazo, como incursión de nuevas líneas o productos, venta en línea, crecimiento en infraestructura y hasta la expansión a otras regiones, todo bajo la premisa de “primero Dios y la familia, todo a su tiempo que nada precisa”.

las bendiciones que los momentos oscuros, ni siquiera los han tentado las propuestas de compra que nunca faltan y ha podido más la pasión, el compromiso con la clientela y el seguir ofreciendo un servicio de calidad.



A pesar de lo complicado que en algunos momentos pueda ser, para Don Eliécer y su familia, nunca ha pasado por la mente “tirar la toalla” en ningún momento, agradecen a Dios que sean más

## Don ELIÉCER y Su HIJO JOSÉ ALFREDO

Eso sí, no todo ha sido fácil, la burocracia en permisos y trámites, las elevadas cargas sociales y por supuesto la dura competencia, han sido elementos difíciles de sobrellevar, pero se esfuman con los resultados del esfuerzo, la satisfacción por la preferencia de los clientes y sobre todo por el pilar del negocio, la persona que no se ve, pero que ellos relatan como la más

importante,

Doña Elizabeth, quien ha sabido lidiar, orientar y ponerle amor a un ambiente familiar lleno de trabajo, madrugadas y esfuerzo.

Con la sorpresiva llegada de la pandemia, la necesidad de reinventarse era obligatoria, por eso se logró establecer canales de comunicación seguros y eficientes para la comodidad de los clientes, servicio a domicilio, canales de venta digital, siempre manteniendo la calidad y el servicio personalizado, tal como lo dice el lema: "Donde Pipo somos servicio y calidad."

Para esta familia de comerciantes, incursionar en el mundo detallista no fue fácil, pero aconsejan a todo emprendedor, que valoraren muy detalladamente la zona donde se va a establecer el negocio, la posible clientela y el tipo de producto que se va a ofrecer antes de invertir, ya que una vez realizado ese estudio se puede seguir adelante, comenzar a disfrutar sin detenerse, madrugar, aprovechar todos los días, disfrutar feriados y fines de

semana. Al inicio será duro, pero los resultados serán muy satisfactorios.

Su fórmula para alcanzar el éxito es muy clara y efectiva: Ser serio y responsable con las obligaciones tributarias, salarios y cargas sociales, "El que paga lo que debe, sabe lo que tiene", menciona Don Eliecer. Además, otras de sus recomendaciones van en la vía de ver a los proveedores como socios y aprovechar todo lo que ellos pueden ofrecer, buscar el punto de equilibrio del negocio y por último estar al día con la tecnología.

Don Eliecer se afilió a la Cámara de Detallistas hace muchos años, y ésta siempre ha sido un gran apoyo y guía, le ha generado un crecimiento, tanto a nivel profesional como empresarial, con sus charlas, capacitaciones, boletines, y su actualizada información en legislaciones y novedades del mundo detallista, esto sin duda es una gran ayuda para todos los afiliados.

