Revista Ferretera, Servicio y Construcción

FIERRO

Búscanos en :
Afenic-Asociación
De-Ferreteros-De-Nicaragua

AFENIC
ASOCIACIÓN DE FERRETEROS

10 Consejos legales para las empresas en tiempos de crisis

LOS SISTEMAS POS COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS FERRETEROS EN NUESTRO PAÍS

Análisis sobre el alza en el costo del flete marítimo a nivel internacional

Edición 63

Patrocinan

disensa

Casa Pellas
SUFICIENTE Garantía

Construrama

Co-patrocinan

CARGOTRANS
Logística Inteligente

FIERRO Revista Ferretera, Servicio y Construcción

25 AÑOS IMMSA
INDUSTRIA METAL MECÁNICA S.A.

LÍDERES EN PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN

Planta Cofradía
Km 15 ½ carretera vieja a tipitapa, corrales verdes 1500 mts al sur. Cel. 7516 7892
caja.cofradia@immsa.com.ni

Planta Granada
Km 53 ½ carretera Granada-Nandaime
Cel. 8988 9313
granada@immsa.com.ni

Sucursal Huembes
Detrás de la estación de Bomberos, frente a pista El Dorado. Cel. 8787 1139
huembes@immsa.com.ni

Sucursal Juigalpa
Del Puente la Tonga, 800 mts carretera a El Rama. Cel. 8240 5585
juigalpa@immsa.com.ni

Sucursal León
Km 93 carretera León Chinandega, frente a gasolinera PUMA. Cel. 8672 4272
leon@immsa.com.ni

Sucursal Masaya
Km 30 carretera Granada - Masaya.
Cel. 8810 4198
masaya@immsa.com.ni

Sucursal Mayoreo
Semáforos del mayoreo 2c al lago.
Cel. 8465 3458
mayoreo@immsa.com.ni

Sucursal Norte
Km 25 carretera norte, contiguo a AGRICORP. Cel. 8679 2720
norte@immsa.com.ni

Sucursal Oriental
De la iglesia El Calvario 3 ½c arriba.
Cel. 8787 1138
oriental@immsa.com.ni

Sucursal Sébaco
Km 104 ½ carretera panamericana, contiguo a Zona franca Bodega Azul.
Cel. 8775 9042
sebaco@immsa.com.ni

www.immsa.com.ni

ventas@immsa.com.ni

IMMSA
INDUSTRIA METAL MECÁNICA S.A.

Km 15 ½ carretera vieja a tipitapa, corrales verdes 1500 mts al sur.

PBX: (505) 22480425

SOMOS FABRICANTES DE

TIGRE BÚFALO

Scotch 3M

Masking Tape
Multi Propósito

NUEVO

Scotch blue™ Painter's Tape

3M

14 días
pegado sin
dañar la pintura.

Scotch 3M

¡Solución Resistente!

Cinta de Embalaje
Ultra Resistente

Cinta para
Ductos

Cinta de
Advertencia / Peligro

Scotch MOUNT 3M

Adhesivos
Doble Cara

Gonper librerías

Distribuidor Autorizado de Productos 3M

Contáctanos:
v.mayor@gonperlibrerias.com
5869-1465

EDICIÓN 63/2021

Revista Ferretera, Servicio y Construcción
FIERRO

El pasado mes de marzo del presente año, se celebró Asamblea Ordinaria de socios donde se eligieron a las nuevas autoridades.

Junta Directiva 2021 - 2022

Presidente
Lic. Rodrigo Hernández Kühn
Ferretería Reinaldo Hernández

Vicepresidente
Lic. Julieta Lacayo Ayón
DISENSA

Secretario
Lic. Fuad El-Azar
INDENICSA

Tesorera
Ing. Karla Téllez Ruíz
CONSTRURAMA

Fiscal
Lic. Enrico Targa Sasso
Targa Industrial

1er. Vocal
Lic. Yerev Sáenz Zuniga
Pintura SUR

2do. Vocal
Lic. Jose Cajina Jiménez
Materiales de Construcción el Halcón

Créditos

Secretaria Ejecutiva
Ing. Kenia Moraga

Diseño y diagramación
Lic. Wilder Mercado S.

AFENIC
ASOCIACIÓN DE FERRETEROS

EDITORIAL
Palabras del Presidente

Mensaje de Rodrigo Hernández, presidente de AFENIC

Planificación: La nueva normalidad

Llegamos a la edición # 63 de nuestra Revista Fierro, la segunda edición del año, gracias al apoyo de nuestros patrocinadores y anunciantes, que confían en esta plataforma comercial para promover sus productos y/o servicios.

El 2021 continúa siendo un año lleno de muchos retos y desafíos, seguimos en pandemia, el contexto socio político actual continúa siendo adverso, bajo el contexto actual muchos negocios ferreteros grandes, medianos y pequeños nos hemos visto obligados a reinventarnos y ajustarnos a las nuevas realidades, para ser más diligentes en el manejo de nuestras operaciones.

Para muchos la nueva normalidad se ha visto marcada por una serie de limitaciones que han afectado a muchos negocios el margen en sus ventas por el aumento en los precios de algunos productos e insumos ferreteros, inventario de productos, falta de crédito etc..

Estos retos nos obligan hacer más fuertes y centrar nuestros esfuerzos en ser organizados en nuestras operaciones, llevar una buena planificación, adecuar medición de la rotación del inventario, llevar una buena estrategia de abastecimiento y planificación financiera, así como una comunicación fluida con nuestros proveedores.

A pesar de ser un año con muchos desafíos, seguiremos trabajando en posicionar AFENIC como un buen aliado estratégico.

Saludes a todos.

DE LA PLANIFICACIÓN A LA EJECUCIÓN

tu mejor opción

Esto no lo puedo trasladar yo, se me daño el camión, demasiada carga ¿Qué hago?

ya sé!! mejor contrato a

CARGOTRANS
Logística Inteligente

¡COBERTURA NACIONAL!

Lo mejor sería ALQUILAR un camión dedicado

Transporte dedicado

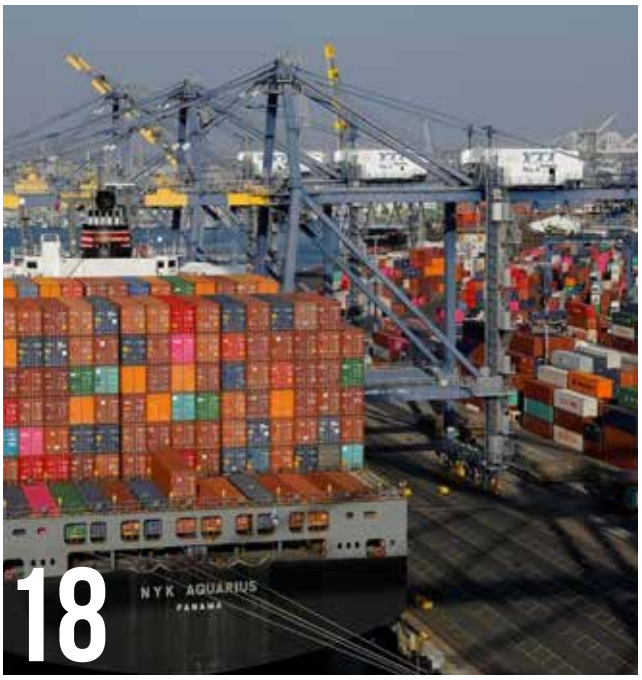
Ofrecemos soluciones flexibles, rentables y prácticas de alquiler de camiones de manera que las empresas puedan complementar la flota existente o como alternativa a tener su propia flota.

CARGOTRANS
Logística Inteligente

Tel: 22540993 ext 115,132 • servicioalcliente@cargotrans.com.ni

INDICE

12 ESTRATEGIAS PARA TENER ÉXITO EN UN NEGOCIO FERRETERO



18 ANÁLISIS SOBRE EL ALZA EN EL COSTO DEL FLETE MARÍTIMO A NIVEL INTERNACIONAL

LOS SISTEMAS POS COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS FERRETEROS EN NUESTRO PAÍS

22

10 CONSEJOS LEGALES PARA LAS EMPRESAS EN TIEMPOS DE CRISIS

24

TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA TENER ÉXITO EN NEGOCIOS FERRETEROS

26

Impulsá tu negocio

con el crédito de inversión de activos fijos de BAC Credomatic

Invertir en los activos fijos de un negocio es una decisión significativa para potenciar el crecimiento y la modernización del negocio.

Si estás pesando en ampliar y modernizar los activos fijos de tu negocio podés contar con la solución financiera que te brinda BAC Credomatic.

- Financiar hasta 80% del valor del activo
- Crédito a largo plazo
- Recibir asesoramiento de ejecutivos
- Capacitarte a través de charlas que fortalezcan tu negocio

Ver el éxito de tu lado es *nuestro objetivo*

disensa

Ofrecemos soluciones y materiales para la construcción y mejoramiento del hogar, oficina y construcción, con la mejor relación calidad/ precio y manteniéndonos cerca de tu localidad.

Ferretería | Mat. Eléctricos | Fontanería | Acabados | Construcción | Cemento y Acero

PrograMÁS

PrograMÁS es un programa de lealtad que permite fidelizar a clientes de nuestra red de ferreterías Disensa.

Acumula puntos que luego puede canjear por diferentes artículos para el hogar, entretenimiento u oficina.

Con Disensa

Obtienes beneficios financieros en la compra de tus materiales. **Construí ya y pagalo en cuotas con** credex

Únete a nuestra red de ferreterías ahora

2255-9255

disensa.com.ni | DisensaNI

disensa

La red de ferreterías más grande de latinoamérica

¿Te gustaría ser parte de nuestra red?

Únete a nuestra franquicia ahora

2255-9255

disensa.com.ni

DisensaNI

ESAB

Luego de más de 100 años de su fundación, ESAB sigue siendo líder mundial en la producción de equipos de soldadura, corte y productos consumibles (Electrodos, alambres, aportes, etc.), ofreciendo innumerables productos y soluciones para casi todas las aplicaciones y procesos de soldadura. Brindando servicios para todos los sectores como: Ferreterias, Industria Automotriz, Talleres, Ingenios Azucareros, Minas, Cementeras, Fabricación en general y obra civil, entre otras.

El desarrollo continuo de sus métodos, materiales y conocimientos, está dirigido a entregar soluciones eficientes y de alta productividad, que cumplan con los requisitos de los clientes, de manera que excedan sus expectativas, sin importar cuál sea el segmento del mercado.

Beneficios de la soldadura ESAB:

- Menor amperaje
- Menor consumo de energía
- Menos humo
- Menos temperatura de arco
- Menos chisporroteo
- Arcos suave y estable
- Mayor rendimiento
- Mejor penetración y presentación

Casa Pellas es una empresa certificada como distribuidora exclusiva y autorizada para Nicaragua.

PFERD

Es nuestra línea de abrasivos para corte, desbaste y acabado superficial, considerada la marca líder en todo el mundo por Innovación, calidad, desarrollo y soporte técnico. Es una marca PREMIUM de fabricación Alemana con más de 200 años de existencia, que ofrece productos y servicios de altísima calidad basado en Costo/Beneficio, Ergonomía y Seguridad.

PFERD es PREMIUM por tener Certificación DIN ISO 9001, Miembro fundador de OSA, producción de acuerdo con las normas existentes (ISO, ANSI), altos estándares internos de calidad que garantizan a nuestros clientes confianza, satisfacción y preferencias por nuestra marca.

Beneficios de los discos PFERD:

- Mayor rendimiento
- Mayor avance
- Menores vibraciones
- Reducción del nivel de ruido
- Menos concentración de polvo
- Manejo más cómodo y Confortable de la herramienta

Casa Pellas Distribuidor autorizado para Nicaragua.

PFERD ESAB PFERD

CORTÁ SOLDÁ DESBASTÁ

Casa Pellas
SUFICIENTE Garantía

1-800-1212

ESTRATEGIAS PARA TENER ÉXITO EN UN NEGOCIO FERRETERO

Facebook: FABIOLAHERNANDEZCONSULTORES.FHC/
Instagram: @fabiolahernandezconsultores
fabiolahernandezconsultores@gmail.com - Contacto: 77282772

Todo dueño de negocio aspira que sea exitoso y rentable, y para ello debe pensar, no sólo en el producto o servicio que ofrece, sino en las estrategias de ventas, crecimiento y posicionamiento que le permitirá alcanzar ese éxito anhelado, y el mundo ferretero no es la excepción, pero ¿Cuáles serían las estrategias idóneas para tener éxito?

Podemos hablar de varias, pero nos centraremos en 3 estrategias que resultan eficaces para hacer crecer tu negocio ferretero:

1. Cuida la imagen del negocio "Exhibir limpia y ordenadamente"

Todo entra por la vista, y si no pregúntate si tú comprarías en un lugar sucio y desordenado. Debes cuidar la imagen de cómo luce tu negocio, es decir, orden y limpieza, tanto del local como de los productos y de su personal, para que sea agradable y atractivo.

2. Variedad de productos "Surte tu local y cuida el inventario"

Resulta clave contar con los productos necesarios que el cliente busca, por ello, es importante tener un surtido amplio, y esto implica variedad del mismo producto para poder brindarles opciones al cliente, desde calidad, marcas, características y precios. Así podrás garantizar su fidelidad, porque verán tu negocio como la mejor opción de compra.

3. Buena atención al cliente "Ten un equipo amable y competente"

Es fundamental que el personal brinde una excelente atención al cliente, de allí radica el éxito de las ventas de un negocio "entre mejor atención, más ventas y más ganancias". Una esmerada atención implica ser amables, cálidos, elocuentes, que transmitan confianza, seguridad y dominio del producto que vende, para que puedan asesorar al cliente correctamente.

Para implementar de forma exitosa estas estrategias se recomienda asesorarse con un experto de imagen empresarial e invertir en capacitar al personal ferretero para asegurar una atención de calidad y calidez.

S&M
Soluciones Empresariales

ARTÍCULOS PROMOCIONALES

IMPRESIÓN DIGITAL Y GRAN FORMATO

AFICHES

ADHESIVO

ROLLER UP

MICROPERFORADO

TARJETA DE PRESENTACIÓN

2225 -1279 / 2277 - 0909 info@symsolucionesemp.com
CSE Los Robles 1c arriba, 1c al sur, 2 1/2 arriba #72

Sequeira & Asociados
Auditores - Consultores

Sequeira & Asociados es una firma de Auditores y Consultores; fundada por un equipo de profesionales con más de 15 años de experiencia y de reconocida trayectoria en el asesoramiento a empresas en las áreas de auditoría, impuestos, organización y métodos y contabilidad, obtenida en posiciones de liderazgo en las firmas auditoras pertenecientes a las BIG FOUR.

Servicios

- Auditoría
- Business Process Outsourcing
- Advisory
- Tax

Gabriel Sequeira Ruiz
Socio Director

+505 88137104
gabriel@sequeira-asociados.com
+505 2252 5800 (Ext. 123)
sequeiraasociados.com
Colonial Los Robles, del hotel Colón 1 cuadra al sur, 75 varas al suroeste. Edificio INDE

Casa Pellas
SUFICIENTE Garantía
1-800-1212

CONSTRURAMA OFRECE CEMENTO CANAL CON EL NUEVO SELLO *Vertua*® DE EMISIONES REDUCIDAS DE CO2.

Construrama, en línea con la estrategia de compañía de CEMEX, se suma a los esfuerzos para hacer frente al cambio climático ofreciendo desde el mes de mayo, en todos sus puntos de venta, CEMENTO CANAL con el nuevo sello Vertua de CEMEX.

El Sello Vertua fue lanzado por CEMEX para clasificar los productos que cumplen con reducciones de emisiones de CO2 frente a cementos convencionales; para el caso de Nicaragua CEMENTO CANAL obtuvo el sello Vertua Classic demostrando reducciones de CO2 entre un 15% y 25%.

Construrama en Nicaragua, se ha comprometido a volver una realidad el poder construir de forma sostenible, poniendo al alcance de los constructores del país CEMENTO CANAL con sello Vertua. Cualquiera que desee construir con este producto solo necesita acercarse a su ferretería Construrama más cercana o hacer su pedido a través de Construrama a la Mano, que permite cotizar y comprar materiales de construcción por WhatsApp al número 5781 1000.

Finalmente, Construrama ofrece un respaldo a todos sus consumidores por ser la red de distribución de materiales para la construcción de mayor cobertura en Latinoamérica desde hace más de 20 años.

Construrama

CEMEX

WWW.CONSTRURAMA-CA.COM/NI

5781-1000

Construrama
A la mano

CEMEX
CEMENTO PORTLAND
CANAL
CIA NAL P. DE C
CEMENTO USO GENERAL
CEMENTO ECOLÓGICO
USO GENERAL
Vertua
CLASSIC
42.5 Kg

CONSTRUYE CON CONCIENCIA AMBIENTAL

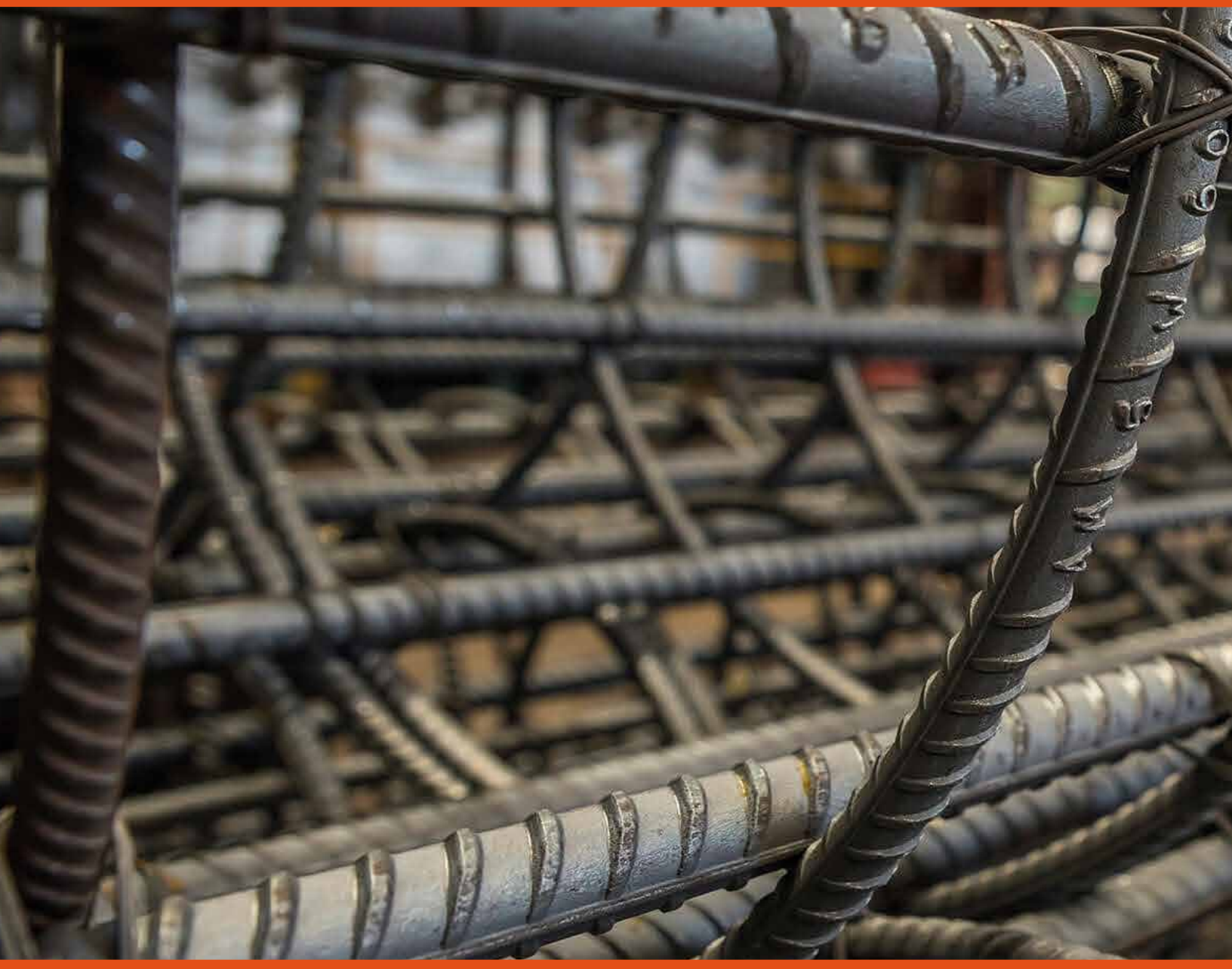
CONSTRUÍ CON CEMENTO CANAL CON SELLO *Vertua*

YA DISPONIBLE EN TIENDAS CONSTRURAMA

CEMEX · CEMENTO PORTLAND CANAL · WWW.CONSTRURAMA-CA.COM/NI · 5781-1000

INDENICSA

Líderes en la fabricación y comercialización
de productos derivados del Acero



¡Ahorro de costos y tiempo en su obra!

CORTE Y DOBLADO DE VARILLA A LA MEDIDA

Soporte técnico y atención al cliente:
(505) 8887 3206 • (505) 2220 2685 • (505) 2220 2696 ext. 105
www.indenicsa.com

ANÁLISIS SOBRE EL ALZA EN EL COSTO DEL FLETE MARÍTIMO A NIVEL INTERNACIONAL"

Para entrar en materia sobre el tema, recordemos que el flete marítimo es un impuesto variable en el transporte marítimo internacional que se asocia al transportar un contenedor de un puerto a otro, es decir, es el precio del servicio de transporte marítimo internacional, por tanto, significa que el flete marítimo es el coste más importante relativo al transporte internacional marítimo, y que su incremento o disminución impacta directa o indirectamente las importaciones y exportaciones de un país, así como las empresas mismas.

Con el fin de conocer más a profundidad sobre la temática, hemos entrevistado a especialistas logísticos de la materia como la **Licda. Fabiola El Azar Reíthel, Gerente General del Grupo Logístico ASAPSA/ CATEMAR/ ULTRAMAR, y representantes de prestigiosas empresas ferreteras asentadas en el país como el Sr. Fuad El Azar de INDENICSA y el Sr. Yerev Saenz de GSQ Nicaragua(Pinturas Sur)**, quienes coinciden que en los últimos años, se ha detectado un alza en los fletes marítimos y un déficit de los contenedores, los cuales ha representado altos costes de las tarifas y materias primas exportadas e importadas de negocios ferreteros en Nicaragua y otras empresas a nivel internacional.

Pero **¿A qué se debe que los costos operativos de los fletes marítimos han aumentado? Y ¿Porqué hay un déficit de contenedores?**

Conforme la apreciación de la Licda. Fabiola El Azar Reíthel, el incremento de los costos operativos de los fletes marítimos, se debe en una gran parte al desequilibrio en el Comercio Internacional producto de la Pandemia COVID-19, que ha ocasionado una serie de restricciones impuestas en los puertos y adopción de nuevas medidas de bioseguridad más estrictas.

La disminución de la productividad en los puertos, el incremento en el precio de combustible, la falta de transporte interno, la disminución de personal involucrado en los embarques y desembarques, así como la inversión de los operadores en nueva tecnología, pagos de reservas premium por espacio y el pago de doble flete (ida y venida) para garantizar el viaje, ocasionan que el costo en la operación marítima aumente, según diferentes estudios marítimos.

La Licda. El Azar Reíthel, también explica que el déficit de contenedores en la actualidad, se origina por la guerra comercial y escases de la demanda de

elaboración de contenedores en China en el año 2019, lo que ocasionó que las navieras frenaran sus pedidos, luego la pandemia golpea Asia y las empresas manufactureras cierran operaciones y las navieras preparándose para un periodo difícil no hacen nuevos pedidos, en ese momento existía una sensación de exceso de contenedores vacíos en puertos y más de 20 millones de contenedores en circulación trasportando el 90% de mercancías en el mundo.

Sin embargo, la situación de la Pandemia cambia la dinámica, Asia y China salen de la crisis y Occidente apenas está entrando a ella, lo que ocasiona una creciente demanda de productos de fabricación en Asia, lo que deja con escases de contenedores a las navieras, adicional se suma que los contenedores enviados a Occidente apenas retornan a Asia, ya que el cierre de fábricas así como interrupciones en la producción, haya menos productos por enviar y muchos congestionamientos en puertos por falta de personal adecuado lo que ocasiona excesivos tiempos en el retorno de los mismos, así lo estima un artículo de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC).

Este fenómeno ha generado desabastecimiento de inventario en el último año para diferentes empresas del negocio ferretero, así lo evalúan representantes de INDENICSA y GSQ (Pinturas Sur) en Nicaragua.

"Hemos tenido recortes de nuestros pedidos de MP, debido a la pandemia muchas fábricas a nivel mundial y en especial China y Japón, principales países de donde importamos nuestra MP, cerraron sus operaciones a inicio del 2020,

esto ocasionó un desabastecimiento global del acero, que es la hora y no se ha podido recuperar en su totalidad, debido a que pos pandemia la demanda ha incrementado, porque ya se han vuelto a echar andar todos los proyectos que por la pandemia se miraron en la obligación de cerrar", ***nos comenta el Sr. Fuad El Azar, representante de INDENICSA.***

Y es que se debe valorar que la pandemia del COVID-19, ha afectado seriamente la disponibilidad de materias primas, ocasionando el cierre de fábricas alrededor del mundo, incrementando a su vez los precios del acero a un 30% desde noviembre 2020 a mayo 2021, con tendencia a seguir incrementando. Los precios del acero están relacionados con lo que sucede en China, ya que en este país se produce y se consume más de la mitad del acero del mundo, lo que impacta directamente en los precios del mismo y de las materias primas que se utilizan en su fabricación. A nivel centroamericano esto ha repercutido seriamente para todas las fábricas de acero y sus derivados con limitaciones de inventarios de materia primas para producir productos.

Para el representante de GSQ Nicaragua (Pinturas Sur), Sr. Yerev Saenz, la compañía ha presentado problemas de desabastecimiento en la importación de productos terminados para la comercialización de los distintos canales comerciales, desde orígenes como Costa Rica, China, España y Estados Unidos. Asimismo, el impacto del aumento en

los costos de fletes marítimos y aumento de materia prima ha sido evidente para su empresa, ha generado "aumento de gastos operativos por la administración del inventario, de forma tangible incremento en la lista de precio y de manera intangible clientes insatisfechos/pérdida de mercado", explicó.

Así también coincide el Sr. Fuad El Azar, que el alza en los costos de fletes marítimos ha aumentado sus propios costos internos "ha elevado nuestros costos, como todos los rubros de la economía mundial, el transporte marítimo no estuvo exento de verse afectado por la pandemia, conjunto al aumento de los precio del petróleo, el flujo irregular de contenedores ha generado escasez, lo que a su vez ha aumentado los precios de los fletes a niveles jamás vistos, sumado a los nuevos aranceles del único Puerto en Nicaragua que descarga contenedores, ha sido parte de una terna de aumentos mensuales en los fletes", señala.

Esta escasez de contendores ha dado lugar que las navieras hayan cambiado sus rutas, como medidas para enfrentar la escasez y congestionamientos en los puertos cuyas reservas y tiempos de espera para iniciar operación del barco son de más de 5 días. Las Navieras optan por omitir puertos más pequeños, realizar menos trasbordos y buscar operaciones más rentables.

¿A qué se debe el alza en los precios de materias primas en C.A.? y ¿Porque América se encuentra entre las regiones de destino más cara para importar desde China?

La Gerente General del Grupo Logístico ASAPSA, Licda. El Azar, expone que el incremento de los precios en las materias primas en Centroamérica, en gran parte se debe al impacto directo del incremento en la mayoría de los rubros que intervienen en la cadena logística y de producción, combustible, manufactura y altos fletes marítimos, todos estos incrementos son trasladados al consumidor final lo que incrementa alza en los precios.

A su vez, explica que América se encuentra entre las regiones de destino más cara por el impacto directo en el encarecimiento de los fletes, ya que las empresas de transportes privilegian las rutas con mayor carga de ida y vuelta, que genere más rentabilidad al llevar y traer el contenedor lleno en menor tiempo posible.

Ejemplos de algunos valores de fletes de los últimos meses:

Origen	Destino	Antes	Ahora
Shenzhen, China	Puerto Callao, Perú	$2,500	$5,600
Puerto Klang Malaysia	Puerto Corinto, Nicaragua	$8,650	$12,500
Puerto SHANGHI, CHINA	Puerto Corinto, Nicaragua	---	$11,720

¿Cuáles han sido las alternativas tomadas para mitigar el impacto de los altos costo de flete y escases de materia prima?

Para el Sr. Fuad, de INDENICSA, sí han tomado algunas medidas estratégicas "Hemos tenido que reformar nuestras proyecciones de compras de MP conforme a la realidad del mercado

nacional y las nuevas cuotas asignada por los productores, mantener un mínimo de stock de MP, he intentar promocionar la venta de nuestro producto terminado al segmento de punta, o sea ventas en nuestras sucursales y que el cliente, proporcione su propio flete", compartió.

En cambio para el Sr. Saenz, de GSQ Nicaragua(Pinturas Sur), su estrategia ha estado enfocada en el "aumento del nivel óptimo de inventario según políticas, basados en la incertidumbre de la demanda actual de los clientes". Esto no ha significado reducción de sus márgenes, sin embargo, "en algunos casos ha sido necesario mantener precios en proyectos y/o adjudicaciones en ejecución", indicó.

No obstante, ***INDENICSA*** sí se ha visto obligado a reducir sus márgenes de ganancias, "pero creemos que aportamos a que aún se mantenga la demanda del mercado nacional", explicó el ***Sr. El Azar.***

En definitiva, este escenario representa un desafío para las empresas del mundo ferretero tanto para Nicaragua, como los demás países, pese a su altos costos y variantes, se augura que se estabilice poco a poco, según expertos en la materia para lograr la estabilización de las tarifas deberemos esperar hasta año 2023, el nuevo mundo comercial y el factor de modernización de logística, del transporte marítimo jugará un impacto positivo en los precios.

La Licda. Fabiola El Azar Reíthel, hace algunas recomendaciones para mitigar esta situación, entre ellas destaca que se podrían optimizar procesos y planificar compras que permitan garantizar rotación de inventarios previendo tiempos de tránsito, atrasos en Puerto y Aduana. También establecer alianzas entre asociados a fin de buscar nuevos proveedores a nivel regional, diversificar con cautela nuevos productos, valorar traslados aéreos y tener documentación de importación completa y correcta, así como permisos anticipados para evitar atrasos y gastos innecesarios. Incluso de ser imprescindible, sería conveniente contar con un buen aliado logístico, que facilite trámites y servicios para agilizar la llegada y salidas de los embarques.

MSc. Fabiola Hernández Palacios
Asesora de Imagen Empresarial y Presidenta Ejecutiva / de FABIOLA HERNÁNDEZ CONSULTORES – FHC

LOS SISTEMAS POS COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS FERRETEROS EN NUESTRO PAÍS

Estimado empresario ferretero el fin de este artículo es proporcionarle información más precisa acerca de los sistemas POS, en su decisión de adquirir el más apropiado para su negocio.

Los sistemas para puntos de venta o mejor conocidos como POS por las siglas en inglés de *point of sale*; es el conjunto de *hardware* y software que trabajan íntegramente para procesar los datos que registran los usuarios y obtener la información de una manera más rápida y confiable en el formato que requiere la gerencia. También conocidos como terminales de punto de venta (TPV) son sistemas que permiten la creación e impresión del comprobante de venta de manera pronta, mediante las referencias de productos así como la gestión de las existencias de inventarios. A partir de se pueden implementar más funciones tales como recursos humanos, cotizaciones, contabilidad, etc. Que generalmente son módulos adicionales.

No tengo mucho presupuesto para invertir…

Hoy en día, gracias a los avances tecnológicos ya no son inaccesibles este tipo de sistemas; se puede obtener desde un costo de *USD* 200 (promedio) la típica caja registradora, que sería la opción más básica, implementarlos con equipos *PC* de escritorio convencionales hasta equipos especializados con pantallas táctiles que sería la opción más costosa. También se pueden implementar a través de dispositivos móviles como *smartphones* y *tablets instalándoles* aplicaciones de este tipo, que están disponibles en el mercado o bien accediendo a sistemas en la nube (internet).

Para tomar la mejor decisión, lo primero que debe tener claro; ¿cuál es su prioridad de control en su negocio? Puesto que así sería el tamaño de la inversión en su negocio, la cual también puede ser paulatina. Es decir si requiere controlar solo la caja, solo el inventario, el personal, la contabilidad, etc. Ya que de eso dependerá el tipo de *hardware* y software a utilizar. Y así tener claro el presupuesto que va a requerir.

En cuanto al *hardware* (equipos) es lo menos complicado de obtener, ya que como mencioné anteriormente es muy accesible hoy en día y hay distintos fabricantes que ofrecen opciones muy robustas y confiables. Lo relevante en esta decisión es elegir marcas confiables, que brinden un tiempo de garantía razonable y accesibilidad a soporte técnico.

Mientras que con el software, hay que estudiar mejor las alternativas; puede optar por un desarrollo a medida, que tomará mucho más tiempo y recursos; o bien un *software* ya existente, en el caso de éste último, lo recomendable es elegir aquellos con trayectoria conocida en el mercado y soporte técnico (del programador) además que sean lo más personalizable posible (adaptables). Por otra parte decidir si nos conviene

que sea *On-premises* (en nuestras instalaciones) o bien *Cloud* (en la nube) a través de internet; adjunto un cuadro comparativo donde se contrastan ambas opciones, para que se visualicen mejor sus ventajas y desventajas.

	CLOUD	ON-PREMISE
SEGURIDAD DE LA DATA	Mínimo riesgo de pérdida de datos	Los datos de la empresa son manejados internamente por seguridad incremental
COSTOS	No hay incremento de costos por equipos adicionales o infraestructura	Inversión inicial puede ser alta para equipamiento (y en años futuros para nuevos equipos o mantenimientos)
MANTENIMIENTO	No es necesario personal especialista en tecnología de la información (IT)	Personal de IT dedicado para mantenimiento del hardware y software
CONVENIENCIA	Las actualizaciones y mejoras tecnológicas las realizan terceras partes	Generalmente las mejoras o adiciones están sujetas a pagos o compras adicionales
MOVILIDAD	Amplia accesibilidad por medio de internet en dispositivos móviles habilitados	Generalmente el acceso de los dispositivos móviles está limitado a la red local o a la cantidad de licencias de usuarios.

Por tanto podemos observar que la decisión del sistema POS que más le convenga a nuestro negocio estará en dependencia de los recursos con que contemos y de la infraestructura a la que tengamos acceso. Pero más importante aún que tan minuciosamente requiero controlar mi negocio, así será el tamaño de la inversión y la calidad del sistema a implementar.

Silvio Sandoval Ramos / 8629-6356
2249- 6442 / mercadeo@facilitopos.com / www.facilitopos.com

10 CONSEJOS LEGALES PARA LAS EMPRESAS EN TIEMPOS DE CRISIS.

El contexto actual exige a las empresas un mayor nivel de diligencia en el manejo de sus operaciones y tener orden y claridad respecto a los aspectos legales de tales operaciones. A continuación he redactado una lista de 10 consejos legales que vale la pena que las empresas tengan en cuenta para minimizar contingencias y lograr un mayor grado de resiliencia en este contexto de crisis:

Evita compromisos a largo plazo. En esta realidad no es recomendable comprometerte a largo plazo. Aunque en muchos casos no es viable establecer relaciones contractuales en base al día a día (arrendamientos, contratos de distribución o similares), te sugiero que los contratos que suscribas establezcan plazos de duración que te permitan reevaluarlos o incluso darlos por terminado en un corto plazo.

Reglas claras. Establecer reglas claras (mediante actas o acuerdos) con tus socios y colaboradores en cuanto al manejo de la empresa es sumamente importante. Procedimientos y mecanismos claros para toma de decisiones, uso de recursos y administración de tu empresa son claves para proteger tus activos y mantener relaciones armoniosas con tus socios.

Cláusulas de salida. Revisa cuáles son los procedimientos y reglas terminación o modificación de contratos que tengas suscritos. Conocer estos procedimientos de antemano te permitirá ahorrar

tiempo y recursos y planificar con mayor efectividad cualquier medida drástica que debas tomar.

Resolución alterna de conflictos. Cualquier contrato que suscribas debe de contar con una cláusula de resolución alterna de conflictos. En tiempos de crisis suelen elevarse la cantidad de pleitos y litigios. Las cláusulas de resolución de conflictos te ayudan a sortear conflictos con mayor certidumbre, menor estrés y costo.

Ten en orden y a mano todos los documentos que evidencien propiedad y derechos sobre tus bienes. Títulos de propiedad, títulos valores, tarjetas de circulación de vehículos, entre otros, son documentos importantes que evidencian tus derechos sobre tus bienes y es necesario tenerlos disponibles en caso de que desees vender tales bienes o darlos en garantía.

Soporte de créditos. Este consejo es similar al anterior, pero relacionado a créditos que hayas otorgado. En principio cualquier crédito que hayas dado a un tercero (préstamo, crédito para pago de facturas y otros similares) y los derechos que tienes conforme al mismo, debe estar documentalmente soportado. Por ende, te recomiendo verificar que todos tus créditos estén debidamente soportados y sus garantías (si las hay) actualizadas.

Parece obvio, pero infortunadamente no lo es. Caer en situación de incumplimiento de obligaciones no solamente debilita tu posición negociadora ante una posible modificación de contrato o restructuración de deuda. También puede generarte cargas adicionales (intereses). Ante todo, es importante que te mantengas en cumplimiento de tus obligaciones conforme a lo que se haya acordado.

Restructurar deudas. Si estás pensando en esta alternativa, presenta a tus acreedores propuestas de pago que estén respaldados por activos que las garanticen. No solamente puedes dar en garantía bienes inmuebles (hipotecas). También podemos ofrecer en garantías vehículos, inventario, facturas, cuentas por cobrar entre otros activos. Estas garantías pueden ser inscritas en el Registro de Garantías Mobiliarias, lo cual da mayor seguridad a tus acreedores en cuanto al pago de tus deudas.

Transparencia y buena fe. En este contexto de crisis, la transparencia y buena fe se hacen aún más escasas y se vuelven más valiosas. En toda relación contractual que tengas actúa siempre con transparencia y de buena fe. Asume únicamente obligaciones que estés seguro puedes cumplir. No crees falsas expectativas y discute abierta y transparentemente con tus acreedores cualquier situación que te pueda generar un posible incumplimiento.

Mantener este recurso humano es importante pero por otro lado debes de minimizar tus gastos. La suspensión del contrato de trabajo (y no necesariamente su terminación) puede ser la herramienta que te permita lograr esto.

Transformación digital para tener éxito en negocios ferreteros

Juan Tijerino Gerente Comercial CONICO S.A

¿Qué es la transformación digital?

La transformación digital es la incorporación de nuevas tecnologías a los productos, procesos y estrategias de una organización, que no solo busca la forma de aprovechar nuevas oportunidades que surgen gracias a la aparición de nuevas demandas de los clientes sino a generar nuevos objetivos y estrategias empresariales para obtener mayor valor en las la gestión de compra, venta y atención al cliente, apoyado en nuevos software y equipos que nos facilitan lograr nuestras metas y mayores alcances.

Muchos esfuerzos de transformación digital ganaron impulso durante la pandemia en el empuje para apoyar el trabajo remoto y generar facilidades a los clientes que viven a través de cuarentenas obligatorias, Otras empresas se vieron obligadas a adoptar rápidamente modelos de negocio digitales para poder seguir operando y el rubro ferretero no ha sido la excepción.

7 consejos para una exitosa transformación digital

- Realice una investigación o busque asesoría sobre la transformación digital.
- Identifique y planee los procesos que podría mejorar el negocio.

- Construyan un presupuesto y plan estratégico para la ejecución.
- Elija tecnologías que se alineen con los profesionales de la empresa.
- Desarrolle métodos de seguimiento y validación del rendimiento.
- Prepárese para los eventos imprevistos.
- Revise periódicamente el rendimiento del sistema con respecto a los objetivos empresariales de la empresa.

En CONICO puedes encontrar los mejores productos y soluciones para incrementar el mayor rendimiento de tu ferretería.

Visita nuestro sitio web: *www.conico.com.ni* y contacta con uno de nuestros expertos.

FINDE
CrediNómina

SOMOS TU ALIADO FINANCIERO

CONOCÉ LOS BENEFICIOS DE FIRMAR UN CONVENIO EMPRESARIAL CON FINDE

Te Brindamos una Oferta de Valor Única

- Préstamos personales a tus colaboradores deducidos de planilla
- Talleres de educación financiera y motivacionales (Gratis)
- Talleres para fortalecer la capacidad empresarial y gerencial de tu equipo (Gratis)
- Prevención del sobre endeudamiento
- Tasa de interés fija y 0% comisión
- Descuento en nuestra red de aliados, incluye tarifa y aranceles Universitarios
- Transparencia financiera
- Descuentos del 60% en tasa de intereses para educación
- Seguro de vida gratis
- Acceso a bolsa de trabajo (Gratis)
- Servicio de asistencia funeraria

CONTÁCTANOS

2278-9959 8793-8780 egontol@inde.org.ni

CARGOTRANS
Logística Inteligente

La pieza faltante en tus operaciones

Outsourcing Logístico

En Cargotrans ponemos a su disposición personal outsourcing que puede contratar por día, semana o mes para ayudarle a cubrir cualquier emergencia o necesidad especial que se presente.

Tel: 22540993 ext 115,132 • servicioalcliente@cargotrans.com.ni

ASEGURA TU LOGÍSTICA

ASAPSA

ULTRAMAR
Almacen General de Deposito

Consolidadora Aérea, Terrestre y Marítima S.A.
CATEMAR

Fabiola El Azar Reithel
Gerente General
Asapsa / Catemar
mfelazar@asapsanicaragua.com
Cel.: 8884-2680

Manuel Salvador Rivas El Azar
Vice Gerente General
Asapsa / Catemar
mrivas@asapsanicaragua.com
Tel.: 8886-19720

Alejandra El Azar Reithel
Gerente Almacén
Ultramar
aelazar@ultramarsa.com
Tel.: 8884-5976

GUIA DE PROOVEDORES FERRETEROS

Revista Ferretera, Servicio y Construcción

FIERRO

Llámanos: 2266 3092 · fierro@afenic.com.ni · www.afenic.com.ni ·

SUSCRÍBETE Y/O ANÚNCIATE
Y SE PARTE DEL DIRECTORIO DE PROVEEDORES DEL SECTOR FERRETERO DE NICARAGUA

Abrasivos & Mas de Alemania
Teléfono: (505) 2268 4685
Dirección: De la estatua de Montoya 5c. al Norte, 1c. al Oeste y 1/2c. al Sur. Managua, Nicaragua.

Aceros Multiples de Nicaragua S.A.
Teléfono: (505) 2222 4022
Dirección: Semáforos Busto José Martí 1c al Norte 3.1/2c al Este

ACEROS ROAG
Teléfono: (505) 2279 8168
Dirección: Km 13, 5 Carretera a Masaya, Managua

Agencia Industriales, S.A.
Teléfono: (505) 2264 8600
Dirección: Km. 9.5 Carretera nueva a León Ciudad Sandino.
www.aginsa.com.ni

Agencia Alemana de Nicaragua
Teléfono: (505) 2269 8800
Dirección: Km 9.5 Carretera Nueva a León Ciudad Sandino.

Alvia Comercial S.A.
Teléfono: (505) 7831 6600
Dirección: Rotonda Rigoberto López Pérez 150 metros al sur.

Alumincentro
Teléfono: (505) 2240 0750
Dirección: Semáforos Dancing 5 c. al sur barrio Miguel Gutiérrez, Managua

Amanco Wavin
Teléfono: (505) 2298 2960
Dirección: Managua Km 3 1/2 de la Carretera Sur. Desvío a Batahola.

Bright Led Co – Soluciones de Iluminación
Teléfono:505 2225 3602
Dirección: Vicky 2c al lago casa N° 36
https://brightledco.com

Bombas y Motores de Nicaragua S.A. BOMONSA
Teléfono: (505) 2264 2444
Dirección: Km 3.5 Carretera Sur Vía Panamericana, Managua

CAPSA
Teléfono: (505) 2269 1294
Dirección: Carretera Nueva a León Km 16.5, 200m al Norte Managua

CASA DE LAS MANGUERAS
Teléfono: (505) 22401105
Dirección: Km 5 Frente Paso Desnivel Carretera Norte.

Casa McGregor S.A.
Teléfono: (505) 2266 6166 / 2266 6155
Dirección: km 4 Carretera sur Vía Panamericana, Managua

Casa Pellas - División Industrial
Teléfono: (505) 2255 8555
Dirección: De donde fue el edificio Gadala María 300 metros al oeste. Managua

Calzado Coban
Teléfono: (505) 2232 2922
Dirección: Km 11.5 Carretera Masaya, Costado Sur de Pricesmart. Ofinova Centro Empresarial, Módulo.#12

Construrama
Teléfono (505) 2255 8918)
Celular: (505) 5855 0718
Dirección: Plaza Centroamérica, 8vo piso, Carretera a Masaya, costado noreste Rotonda Centroamérica
www.cemexnicaragua.com

Comercial Franklin López
Teléfono: (505) 2265 1954
Dirección: Km 7 Sur, del Banco Central 1c. al Oeste 1c. al Sur.

SINSA
Teléfono: (505) 2278 7777
Dirección: Avenida Principal Altamira
www.sinsa.com.ni

Comercial Chávez
Teléfono: (505) 2266 5802
Dirección: Barrio Santa Ana, Iglesia, 2 C. al sur 1/2 C. arriba.

CEMEX NICARAGUA
Teléfono: (505) 2255 8918
Dirección: Plaza Centroamérica, 8vo piso, Carretera a Masaya, costado noreste Rotonda Centroamérica

CONINCA S.A.
Teléfono: (505) 2227 1009
Dirección: Bolonia, del Canal 2, ½ c. al lago, ½ c. arriba, portón metálico rojo, bodegas ADP # 5 - Managua.

CORSARIO S.A.
Teléfono: (505) 2224 8034 / 8739 6099
Dirección: Zona Franca Km 14 dentro de Saratoga, 5 Carretera Nueva León.

DIDEMA
Teléfono (505) 2248 9100
Dirección: Carretera Norte, Frente Shell Waspán
www.sherwinca.com

DIMACO
Teléfono: (505) 2268 1200
Dirección: Refinería donde fue sandak 1c al oeste.
www.dimaco.com.ni

DISENSA
Teléfono: (505) 2255-9255
Dirección: Edificio El Centro
www.disensa.com.ni

DISCAMPO
Teléfono: (505) 2248-1470
Dirección: Complejo Inagor, Km. 6.5 Carretera Norte.

Distribuidora el Gigante
Teléfono: (505) 2266-5669
Dirección: KM 4 1/2 Carretera Sur.

Durman Esquivel Industrial De Nicaragua, S.A.
Teléfono: (505) 2270 9777
Dirección: Semaforo Enel Central, 200 metros al oeste Managua.

Eaton Electrical S.A.
Teléfono: (505)2270 0920
Dirección: Ofiplaza El Retiro Edificio 5 oficina 511. P 1.

Fernández Sera S.A.
Teléfono: (505) 2233 0830
Dirección: Intersección Pista El Mayoreo Camino a Sabana Grande, 2 km al e.

Ferretería Lita S.A.
Teléfono: (505) 2249 9148
Dirección: Edificio Armando Guido 2c. Arriba 10vrs al Sur.

Ferretería Richardson S.A.
Teléfono: (505) 2249 3777
Dirección: Km 4 1 2 Carretera Norte Contiguo a Coca Cola y La Prensa.

Ferretería Roberto Morales Cuadra S.A.
Teléfono: (505) 2249 5710
Dirección: Casa Matriz, Km. 3 Carretera Norte.

Ferretería Jenny S.A.
Teléfono: (505) 2248 2880
Dirección: Entrada al Hospital La Mascota, 75vrs al el este, sobre la pista La Solidaridad

FETESA
Teléfono: (505) 2264 9191
Dirección: Carretera Norte Km 5 1/2 Paso a Desnivel Portezuelo 800m al N.

FIJACIONES DE NICARAGUA, S.A.-FINISA
Teléfono: (505) 2270 4567
Dirección: Reparto Serrano, de Metropolitana ½ c. Al Este #39.

FYSMO S.A
Teléfono: (505) 2271 3404
Dirección: km 9.5 carretera nueva León, Entrada comarca Nejapa 300 metros al norte.

Futec Industrial
Teléfono: (505) 2251 2470
Dirección: Km 11.5 Carretera Masaya De La Iglesia Católica Esquipulas 800 metros al Este.

Distribuidor Autorizado de Productos 3M

Gonper Librerías
Distribuidor Autorizado de Productos 3M
Teléfono: (505) 2270 6272
Dirección: Costado oeste de la Rotonda Centro Comercial Managua.

HOLCIM Nicaragua
Teléfono: (505) 2255 9255
Dirección: Edificio el Centro II, Paseo Naciones Unidas.

IMACASA
Teléfono: (505) 2251 3954
Dirección: Parque Industrial Portezuelo
www.imacasa.com

Importaciones Betanco
Teléfono: (505) 2251 7316
Dirección: Semáforos del Mayoreo 800 metros al Oeste, frente a Bloquera Howard

Importaciones Saravia Espinoza
Teléfono: (505) 2249 3559
Dirección: Carretera norte. Km 2.5, Casa del Perno 3c. al sur 1/2c. Oeste

Importaciones Blandón Lazo
Teléfono: (505) 2248 0746
Dirección: Iglesia El Calvario 1c al este. 1 ½ c. al sur.

Incesa Standard Nicaragua
Teléfono: (505) 2249-5521
Dirección: Carretera norte, 5 km. 1/2

INDENICSA
Teléfono: (505) 2248 7100 / 01
Dirección: Carretera Norte. Semáforos ENABAS 2c arriba, 1c al sur, 1/2c arriba.
www.indenicsa.com

IMMSA
Teléfono: (505) 2248 0425
Dirección: 15.5 Km. Carretera vieja a Tipitapa de Corrales Verdes 1,500 metros al sur.
www.immsa.com.ni

Industrias EDISON S.A.
Teléfono: (505) 2244 1875
Dirección: Paso a desnivel de Portezuelo, 200 metros al norte

Industria Toro S.A. INTOSA
Teléfono: (505) 2249 0090
Dirección: KM 4 ½ Carretera Norte, De la Parmalat 5 cuadras al norte, 2 cuadras al este.

La Casa del Perno
Teléfono: (505) 2249 3615
Dirección: Km 2.5 Carretera Norte. Semáforo Antigua Pepsi 1c.Sur 1c.Oeste
http://casadelperno.net/

La Casa de las Lámparas
Teléfono: (505) 2277 2573
Dirección: km 4.5 Carretera a Masaya, Frente al BAC.
www.casadelaslamparas.com.ni

La Casa del Tanque
Teléfono: (505) 2269 3423
Dirección: Carretera nueva a León, km 11.2.

Ferretería La Grapa
Teléfono: (505) 2254 4050
Dirección: Mercado Israel Lewites entrada principal A-O.

LANCO Nicaragua S.A.
Teléfono: 2298 2355 Ext. 213
Dirección: Fortaleza El Coyotepe KM 7 ½ hacia Tipitapa.

Levy Ruiz S.A.
Teléfono: (505) 8965 1973
Dirección: Auto Hotel Los Almendros, Km 9 carretera nueva a León.

Materiales Construcción el Halcón
Telefono: (505) 2249 7700
Dirección : Km 2.5 Carretera Norte. Antigua Pepsi 25 vrs este, Frente Ajax Delgado.
www.elhalcon.com.ni

Metalnic S.A.
Teléfono: (505)2248 1555
Dirección: Parque Industrial Portezuelo, Bodega # 3.

Multigroup
Teléfono: (505) 8100 8100
Dirección: Semáforo del Mayoreo 100 metros al sur contiguo gasolinera UNO.

Negocios de Oriente/ Ferretería Reinaldo Hernández
Teléfono: (505) 2279 5353
Dirección: Km 20.3 carretera a Masaya

Pegasaven
Teléfono: (505) 2249 7939
Dirección: Carretera a Masaya Km 14, 1km hacia Ticuantepe

PLASTITANK S.A.
Teléfono: (505) 2299 9222
Dirección: De los semáforos del Nuevo Diario, 200m sur Managua

Pinturas MODELO
Teléfono: (505) 2276 8090 / 2279 9470
Dirección: Carretera a Masaya Km 13.5

GSQ NICARAGUA (PINTURA SUR)
Teléfono:(505) 2249 3712 / 2249 3713
Dirección: Carretera Norte km 5.5 del paso a desnivel, 500 metros al norte
www.gruposur.com

PINTUCO
Teléfono: (505) 8120 5500
Dirección: Complejo Ofiplaza Edificio 4, 2do Piso.
www.protectopinturas.com.ni/

RETECSA
Teléfono: (505) 2278 4415
Dirección: Km 11.5 Carretera a Masaya, Complejo OFiNOVA, Bodegas 7 y 8, Costado Sur de PriceSmart.

Rotomoldeo de Centroamerica, S.A.
Teléfono: (505) 2233 3142
Dirección: Km 8 carretera norte Kativo 150 metros arriba Edificio #10.

ROTOPLAS
Teléfono: (505) 7831 8888 / 2254 6017
Dirección: Semáforos Linda Vista 3c Al E

Sacos de Nicaragua S.A.
Teléfono: (505) 2269 9546
Dirección: KM. 14, Carretera nueva a León

TARGA INDUSTRIAL
Teléfono: (505) 2222 3202
Dirección: CST 1C Sur 10vrs oeste
www.targaind.com

TERNIUM
Teléfono: (505) 2248 9622
Dirección: Parque Industrial Portezuelo Bodega 72

Suministros Electricos-SEL
Teléfono: (505) 2249 4820
Dirección: Calle 14 de septiembre, puente El Eden, 400 metros oeste.

Suministros Integrales Edificio
Teléfono: (505) 2250 6289
Dirección: Armando Guido 2c. Sur 1 ½ cuadra al oeste.

Aliados Comerciales

New Level Ads
Ing. Wilber Orlando Vanegas Vilches
Especialista en marketing digital SEO/ Pay Per Clip/ Social Media/ Diseño web - Teléfono: (505) 7804 5958
wilber.vanegas@newlevelads.com

Lic. Derick Osmar Sánchez Rivas
Abogado y Notario Público
Asesoría y trámites legales
Teléfono: (505) 8264 1382

Fabiola Hernández CONSULTORES
Asesoría y capacitaciones empresariales Teléfono: (505) 7728 2772
Facebook: FABIOLAHERNANDEZCONSULTORES. FHC/
fabiolahernandezconsultores@gmail.com

Lic. Martha García Pérez
Diseñador Gráfico / Redes sociales / Identidad Corporativa
Teléfono: (505) 8362 4850

Lic. Augusto José Gómez Castillo
Contador Público Autorizado. CPA
Servicios contables, Certificaciones y Auditorias - Reparto las brisas casa F-24 / Celular: 8884 1021

Revista Ferretera, Servicio y Construcción
FIERRO

¡Anúnciate con nosotros!
· Llámanos: 2266 3092 · fierro@afenic.com.ni ·
· www.afenic.com.ni ·
Llega con tus produtos a más de 1000 ferreterías!

SUR

Bess

FÁCIL
APLICACIÓN

EXCELENTE
PRECIO

SUR HACE LA DIFERENCIA

www.gruposur.com /SurNicaragua surnicaragua 2249-3712 8700-3378

Todos los materiales que buscás están muy cerca de vos

¡Visitá tu disensa más cercana!

disensa.com.ni

DisensaNI