



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



El Detallista

Boletín Abril, 2021



APROVECHE Y DISFRUTE DE LAS ACTIVIDADES VIRTUALES QUE CANACODEA TIENE PARA USTED

- Pasos para superar situaciones de estrés. Pág 8
- Retos para Costa Rica 2021. Pág 13
- Actividades abril y mayo. Pág 17

Edición Nº 53



Lea en esta EDICIÓN

PENSAMIENTO DEL DETALLISTA	3
COMENTARIO	4
CAPACITACIONES	
• ¿Cómo desarrollar habilidades de éxito?. Por Luis Diego Aparicio, Dale Carnegie	5
SEGURIDAD COMERCIAL	
• Asalto a local comercial: Evite ser víctima de este delito siguiendo los siguientes consejos. Por Marco Monge Gómez	7
SU SALUD	
• El año en que todo se volvió al revés. Por Daniela Solís Rodríguez y Otilia Vargas Rodríguez, Preventec.	8
ACTUALIDAD	
• Actualice el Registro de Transparencia y Beneficiarios Finales (RTBF)	10
NOSOTROS LOS DETALLISTAS	
• Mini Super El Mercadito, 26 años al lado de sus clientes	11
• Usted paga, usted aprende: "Retos para Costa Rica frente al entorno económico mundial y nacional 2021-2022". Por Daniel Suchar	13
• Mi Negocio Virtual:, el Sitio de Ventas de los Detallistas, está disponible para los afiliados a CANACODEA	16
• En abril, llegamos a usted con importantes charlas de capacitación virtuales	17
• Prepárese para celebrar con CANACODEA el Día del Comerciante Detallista	17
CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA	
• Afiliación y Costo de membresía	18
• Bienvenidos nuevos afiliados	18
• Obituario	18
• Servicios	19

Créditos:

El Detallista n° 53

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



PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

MIEDO A CRECER

"El significado de la vida no es la seguridad, las grandes oportunidades son riesgosas." Shirley Hufstедler

Tengo miedo a crecer es una afirmación que muchos de nosotros en algún momento de nuestras vidas llegamos a decirla, y sobre todo cuando estamos viviendo en caos, cuando vemos que nuestra vida se desmorona, cuando nuestros sueños se vuelven inalcanzables, cuando la empresa se derrumba. Son esos momentos cuando comenzamos a añorar ser niños, porque pensamos que los problemas no existen. Esa es una historia que te cuentas para no entrar en caos. Nos olvidamos que **el caos representa una fuente de oportunidades para crecer**. Debemos buscar esos momentos que permitan ver que vale la pena vivir.

¿Puedes identificar esos momentos de pánico? ¿Cuál es la historia que te dices para no crecer?

Es fácil contar la historia de la crisis:
"Mi matrimonio o mi relación está en crisis... necesito amor"
"No tengo trabajo...necesito dinero"
"El negocio, no da, voy a cerrarlo."
"Si tuviera tiempo, pero a esta edad creo que es demasiado tarde"

Tú puedes escribir la tuya y te darás cuenta que **en ti hay una necesidad**, todos tenemos necesidades que queremos cubrir, la de sentirnos

amados, protegidos, valorados, afirmados, respetados, plenos.

¿Cuál es tu necesidad hoy? **Escribe esa necesidad** que tienes pero que no puedes alcanzar porque tienes miedo.

El miedo te ha paralizado, y ha llenado tu corazón de dudas y temores y te dices mejor me quedo así y no hago nada, nunca lo voy a lograr o quizás la historia que te cuentas es que ya lo has intentado todo y nada has logrado, y llegas a la conclusión de: ¿Para qué arriesgarse? Al fin y al cabo nos vamos a morir, creo que me tocó vivir así.



Los que no corren riesgos no pueden crecer. Si quieres crecer tienes que tomar acción sobre tu vida empezando con un cambio de pensamiento. Y quiero invitarte a que te cuentes una historia en el día de hoy. Imagina lo bueno que hay para ti, comienza a verte alcanzando esos planes siente tus emociones, escribe las cosas que harás

para alcanzarlos y ponte en acción. No dejes que la vida te trague.

Toma hoy el riesgo de amar, dar, servir, disfrutar y vivir. Hoy es el mejor día para ver las oportunidades y contar las bendiciones que tienes. Hoy es el mejor día para crecer.

Adaptado de Pedro Sifontes Coach Personal
www.liderazgo creativo.com
Crecimiento Personal – Renuevo.net



COMENTARIO



APROVECHEMOS EL TIEMPO

Estamos en abril.

Pasó la entrada a clases, la temporada de verano, la semana santa.

La pandemia sigue su curso. La vacunación contra el Covid 19 se extiende.

Los fuegos electorales se encienden y Costa Rica necesita redefinirse.

Cumplir 200 años de vida independiente nos da la suficiente madurez para no perder el tiempo, cuando este avanza de manera inexorable.

CAMBIOS

¿En qué ha cambiado su negocio durante la pandemia y en este 2021?

¿Cómo ha aprovechado la incertidumbre y los temores de los clientes?

¿Qué ha hecho para satisfacer las nuevas necesidades de los consumidores y su comportamiento de compras?

Los últimos 14 meses, nos han enseñado a que no debemos depender de la rutina, de lo cotidiano y entrar en zonas de comodidad y costumbre.

Tampoco añoremos la vieja realidad y menos, nos refugiemos en ella.

La Pandemia del Covid 19 nos enseña a que el mundo puede colapsar en cualquier momento.

La experiencia desarrollada nos debe tener preparados para enfrentar un gran desastre natural, una peste, una epidemia, una guerra.

No queremos ser apocalípticos ni mucho menos, pero debemos prepararnos siempre para la adversidad.

Ahorro, inversión múltiple, encadenamiento firme, desarrollo personal y de negocio, conocimiento del consumidor, anticipación de tendencias.

Los cambios nos enseñan a ser reactivos, a pellizcarnos todos los días, a innovar de manera constante.

De nuestra agilidad y sagacidad depende el futuro de nuestros negocios, de nuestras empresas.

En la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas, aspiramos a ser un foco, un faro, una guía para nuestros asociados.

Procuramos hacer lo mejor y necesitamos de su participación para conseguirlo. Sus preguntas, sus problemas, sus críticas nos ayudan a mejorar día a día.

Construyamos negocios seguros entre todos. Negocios resistentes a las adversidades, a las pandemias y a los desastres. No perdamos tiempo.





CAPACITACIONES



¿Cómo Desarrollar Habilidades de Éxito?

Por: Luis Diego Aparicio
Dale Carnegie Costa Rica

A nadar se aprende nadando. Así decía un refrán popular al que se le debe agregar - y nunca intente aprender este deporte por la simple lectura de un buen libro-. No creo que lleguemos a desarrollar una buena habilidad acuática con sólo leer un buen libro de tan particular tema. Ocupamos definitivamente estar en el agua o mejor dicho "echarnos al agua".

¿Nos agrada el agua fría de la piscina? ¿Podemos aprender con facilidad las diferentes técnicas de bruceo y respiración correctas? ¿Tenemos habilidades en las profundidades? ó ¿nos atemorizamos ante ellas?

En otras palabras, ¿cuál es nuestra **ACTITUD** ante estas condiciones del entorno?

Porque esa es la primera condición para lograr una habilidad en el área que necesitemos, sea personal o en nuestros negocios con los colaboradores, proveedores, clientes.

Seguidamente es vital responder estas tres preguntas para poder aclarar nuestro panorama y tener certeza que vamos por el camino

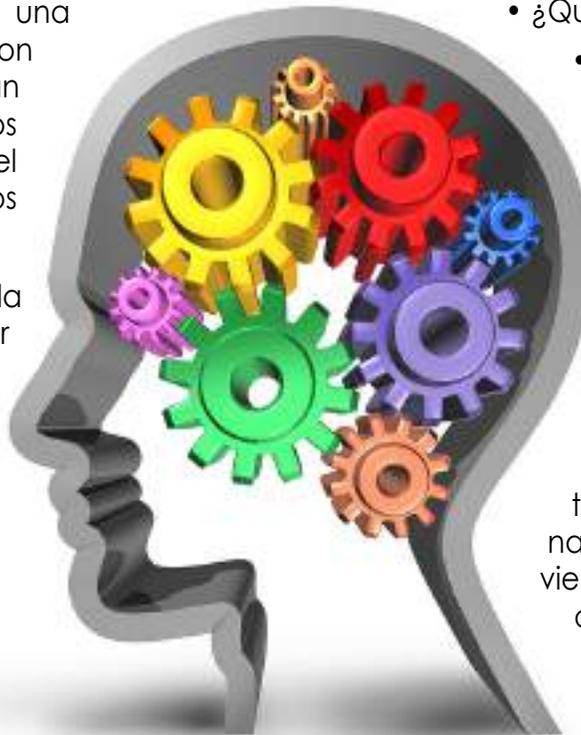
correcto. Por lo tanto, veamos qué tanta Actitud tenemos para ese proyecto a realizar.

- ¿Puedo hacerlo?
- ¿Quiero hacerlo?
- ¿Necesito hacerlo?

Si a todo esto respondimos: sí; entonces manos a la obra!

Ya una vez en la piscina, ¿qué hacemos? Es aquí donde entra en juego el **CONOCIMIENTO**. Por eso ocupamos un profesional que nos enseñe, ahí mismo en la piscina en un ambiente controlado los pasos, las técnicas, que conlleva la natación. Este conocimiento viene a llenar todos nuestros vacíos o falta de información que nos urge llenar para aprender esa habilidad, por eso es vital buscar una excelente fuente de información.

Después de este punto, ya asimilado este conocimiento entramos al momento más esperado: **PRÁCTICA**. Ahí es donde la teoría se une con la realidad y nos encontramos frente a nuestra habilidad real en el agua aflorando todas las oportunidades de mejora de nuestro desempeño actual en el agua.



Lo vital en este punto es el coaching (guía) que tengamos acá. Por eso una buena práctica con el coaching adecuado genera una habilidad adecuada.

Sus aportes serán vitales y será el artífice de la mejora real que ocupamos tener en nuestra "técnica" para lograr la meta deseada y hacerla sostenible en el tiempo.

Finalmente, después de un buen tiempo de práctica, logramos la **HABILIDAD** deseada en la piscina y estaremos listos para un reto mayor. ¿en nuestros negocios cuáles son nuestros retos mayores? clientes, proveedores, ventas...

Sincerémonos, tal vez Ud, estimado lector no tenga ningún interés por este deporte y más bien se esté preguntando de qué me puede servir esta lectura para mi vida personal o profesional. La respuesta es simple, este ejemplo es una forma de explicar cómo ayudarnos a desarrollar nuevas habilidades por medio de un proceso lógico y sistemático, que con entusiasmo y

realizado de una forma simple y metódica nos guía para lograr nuevos objetivos.

¿Se ha preguntado alguna vez cómo aprender a manejar el estrés y las preocupaciones en un mundo lleno de malas noticias? ¿cómo llevarse bien con sus seres queridos ó con su equipo de trabajo y, poder así disfrutar más de la vida y del trabajo? Es nuestra decisión. Ánimo! para aceptar y tomar retos que van a mejorar el entorno en el que nos desenvolvemos y, poder crecer cada día mas como seres humanos y profesionales.

En resumen, para lograr una habilidad ocupamos tres elementos claves:

**ACTITUD + CONOCIMIENTO + PRÁCTICA =
HABILIDAD DE ÉXITO**

¡Por eso yo le pido!... Apliquemos esos tres elementos la próxima vez que nos enfrentemos a la necesidad de desarrollar una habilidad en nuestra vida y, puedo asegurar que los océanos de las oportunidades estarán a una brazada de nuestro alcance.



Complete la encuesta de percepción de servicios de la Cámara, publicada en el boletín EL DETALLISTA del mes Marzo y participe en la rifa de un premio sorpresa.

Puede enviar sus respuesta a través del WhatsApp 8818 17 23, al correo electrónico: info@canacodea.org o con su gestor de cobro.



SEGURIDAD COMERCIAL

ASALTO A LOCAL COMERCIAL EVITE SER VÍCTIMA DE ESTE DELITO SIGUIENDO ESTOS CONSEJOS

Por: Marco Monge Gómez
mmongegom@poder-judicial.go.cr

• LOS MIÉRCOLES Y SÁBADOS SON LOS DÍAS QUE MÁS ASALTAN LOCALES.

Nunca oponer resistencia cuando es víctima de un asalto a local comercial, es uno de los principales consejos que la Sección de Asaltos del Organismo de Investigación Judicial (OIJ), les brinda a las personas dependientes de los diferentes comercios a nivel nacional, pues la vida de ellos, así como la de los y los clientes es lo más importante.

Si usted es propietario de un local comercial, seguir estas recomendaciones le podría ayudar a evitar ser una víctima más:

- Cuente con buena iluminación dentro y fuera del negocio, sobre todo durante las horas de servicio.
- Si es posible, instale alarmas con "botón silencioso o de pánico" coordinadas con empresas de seguridad o policía de proximidad.
- Coloque cámaras de seguridad en zonas estratégicas, al menos una de ellas orientada hacia la puerta y de ser posible también fuera del local que permita captar en que llegan los asaltantes.
- Asegúrese de que las cámaras están en un ángulo en el que capten el rostro de las personas que ingresan y trate de que el equipo sea de buena calidad.
- Mantenga el dispositivo donde se respaldan los videos en un lugar oculto y seguro, para evitar que sea robado o dañado.



DATOS IMPORTANTES

Según los datos estadísticos del OIJ entre el 1° de enero y el 19 de marzo del presente año, se han registrado 156 asaltos a local comercial, siendo que, el reloj criminal indica que se presenta un asalto a local comercial cada 12 horas.

Es importante que los dueños de comercios a nivel nacional tengan presente que los días en que más se presentaron estos hechos delictivos, según los datos estadísticos del periodo antes citado, fueron los miércoles y los sábados, por lo que se recomienda tomar mayores medidas durante estos días.



SU SALUD

EL AÑO EN QUE TODO SE VOLVIO AL REVÉS

Y aparecieron la congoja, el insomnio y el estrés.

Y con todos ellos un sentimiento de temor, desesperanza y mucha incertidumbre ¿Y qué hago ahora? ¿Y ahora cómo lo hago? ¡No siento ganas de nada!

Si usted se identifica con alguna de las frases anteriores, hoy es el momento de detenerse y hacer una revisión. **Le invitamos a determinar, evaluar, definir, tomar decisiones y AVANZAR**

Iniciemos el camino, vamos juntos. Manos a la obra.

PASO 1

RECONOCIMIENTO EMOCIONAL

1. RECONOZCO
2. NOMBRO
3. ACEPTO
4. LAS DEJO IR

PASO 2

Miro a ver en qué etapa de mi situación emocional estoy:

NEGACIÓN: no doy importancia a lo que sucede.

ENOJO: genera frustración porque no se pueden hacer las cosas con normalidad.



TRISTEZA: No sé qué hacer y no sé cómo hacerlo, aparece la culpa.

NEGOCIACIÓN: Se ve el riesgo, pero queremos sacar algo a cambio.

ACEPTACIÓN: Se reconoce que estamos en medio de una situación real de salud y se debe actuar según la situación, bajo la regulación sanitaria

PASO 3

RECOMENDACIONES

- ✓ Cambie su manera de hablar, sea positivo y proactivo. Las palabras generan acciones, por eso debe cuidar como habla.
- ✓ Administre el tiempo con eficiencia, establezca prioridades, haga un horario definido para cada aspecto, ejemplo trabajo, ejercicio, alimentarse, dormir
- ✓ Defina sus prioridades. Recuerde que usted es la **prioridad uno**.
- ✓ Practique técnicas de relajación y respiración
- ✓ Socialice. Distanciamiento social no es lo mismo que distanciamiento físico. Converse con amigos, familiares aun sea por teléfono.
- ✓ Hable de lo que siente, exprese sus emociones con sus familiares cercanos y amigos.

- ✓ Evite sobre informarse y sobre informar.
- ✓ Ocuparse, no preocuparse.
- ✓ Practique ejercicio físico aun dentro de su tiempo laboral por lo menos cada dos horas (por ejemplo, caminar de un lado a otro, agacharse y levantarse, hacer círculos de cabeza, adelante y atrás, etc.)
- ✓ Cuide el sueño, 8 horas mínimas de sueño.

PASO 4

ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

- ▶ Ubique en su comunidad, grupos organizados que estén dispuestos a colaborar, iglesias, scouts, asociaciones de desarrollo, municipalidad, consejos de distrito, entre otros.
- ▶ Desde lo que ha percibido, haga un mapeo de familias de su zona y haga del conocimiento de los grupos de las necesidades de las familias para que las atiendan
- ▶ Teja redes comunitarias, esto le permitirá no ser usted y su negocio las o los únicos que asumen la carga y el compromiso de la solidaridad
- ▶ Proponga campañas de donaciones de víveres donde se use su negocio como lugar para comprarlos y dejarlos para ser entregados a los grupos

- ▶ Esto podrá permitir que la carga económica no recaiga sobre su negocio por el uso de crédito informal ("libretas") y estimulará la venta en su negocio

PASO 5

RECORDATORIOS IMPORTANTES

- ✓ Debo tomar conciencia de mi vida.
- ✓ Para aportar bienestar, necesito estar bien.
- ✓ El estrés provoca un "corto circuito" en el cerebro que muchas veces dificulta ver las cosas con claridad y de manera más calmada.
- ✓ Debemos tener el control de nuestra vida.

APORTE DEL AREA PSICOSOCIAL



Daniela Solís Rodríguez



Otilia Vargas Rodríguez



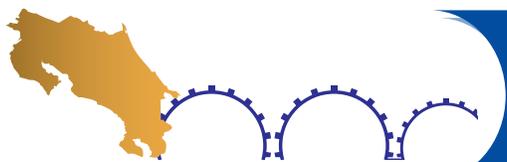
Es una empresa privada dedicada a estudiar riesgos y desastres, con la firme intención de reducir tanto la vulnerabilidad como el riesgo y prevenir desastres. Cuenta con un grupo multidisciplinario de 19 personas en diversos campos del conocimiento.

 www.preventecgr.com

 preventec.gr@gmail.com

 preventec.gr

 [\(+506\) 8394 3912](tel:+50683943912)



ACTUALIDAD

ACTUALICE EL REGISTRO DE TRANSPARENCIA Y BENEFICIARIOS FINALES (RTBF)

SI USTED POSEE UNA SOCIEDAD, NO OLVIDE PRESENTAR SU DECLARACIÓN EN EL REGISTRO DE TRANSPARENCIA Y BENEFICIARIOS FINALES (RTBF) DURANTE EL MES DE ABRIL 2021.

De acuerdo con la ley 9416 Ley para mejorar la lucha contra el fraude fiscal, mediante la cual se creó el Registro de Transparencia y Beneficiarios Finales (RTBF), **a partir del 1 de abril del 2021**, los sujetos obligados deben presentar sus declaraciones para el periodo 2021.

Para ello, los representantes legales de las personas jurídicas deberán declarar la información correspondiente a la composición del capital social y los beneficiarios finales de sus representadas.

Para poder realizar la Declaración en el RTBF, los representantes legales, los notarios, los beneficiarios finales y otros apoderados de las personas jurídicas, deben contar con una tarjeta de firma digital.

Si usted aún no cuenta con la tarjeta de firma digital o si debe renovarla, no espere a última hora y evite congestionamientos, ya que el Banco Central de Costa Rica estima que cerca de 350.000 personas jurídicas deben realizar este proceso.

¿Qué es el Registro de transparencia y beneficiarios finales (RTBF)?

Es un sistema informático desarrollado por el Banco Central de Costa Rica, que permite a las personas jurídicas y otras estructuras jurídicas, a los fideicomisos, a los administradores de recursos de terceros a favor de sus clientes y a las organizaciones sin fines de lucro, suministrar la información para registrar a sus participantes (socios accionistas, cuotistas u alguna otra denominación dependiendo del tipo de persona o estructura jurídica, miembros, etc.) y beneficiarios finales, así como otra información relevante que permita un control eficaz en la lucha contra el fraude fiscal, la legitimación de capitales y el financiamiento del terrorismo.

¿Dónde debo brindar la información requerida para el Registro de transparencia y beneficiarios finales (RTBF)?

El sujeto obligado a través de su representante legal (quien ostente la representación extrajudicial) o de su apoderado, debe registrarse y hacer la declaración correspondiente en la plataforma transaccional del Banco Central de Costa Rica denominada Central Directo: <https://www.centraldirecto.fi.cr>

¿Cuáles son las sanciones por no suministrar la información correspondiente al Registro de transparencia y beneficiarios finales (RTBF)?

Las sanciones en el caso del no suministro de información, consisten en tres situaciones concretas:

- Los notarios públicos cuando emitan documentos a los sujetos obligados, deben verificar la lista de incumplidores y en caso de estar incluido debe consignarlo en el documento.
- El Registro Nacional no podrá emitir certificaciones de personería jurídica o inscribir documentos a favor de los sujetos obligados.
- Se les aplicará lo correspondiente al artículo 84 bis del Código de Normas y Procedimientos Tributarios a los sujetos obligados que persistan en el incumplimiento del deber de suministro de información, una **multa** pecuniaria proporcional del 2% de la cifra de los ingresos brutos de la persona jurídica o estructura jurídica, en el período del impuesto sobre las utilidades anterior a aquel en que se produjo la infracción, con **un mínimo de tres salarios base y un máximo de cien salarios base**.



NOSOTROS LOS DETALLISTAS

Mini Súper El Mercadito 26 años al lado de sus clientes



En nuestro recorrido por las historias de los asociados a la Cámara, tenemos en esta ocasión la oportunidad de conocer un poco más a Don German Eduarte Mora, un empresario con amplia trayectoria en el área de la venta de abarrotes y quien muy amablemente hoy nos cuenta un poco de lo que ha sido su rol como detallista desde los inicios de su negocio:

Don German Eduarte es un comerciante de

56 años de edad, es hijo de comerciantes nacido en San José, está casado y es padre de dos hijos. Es amante de lo que hace, a pesar de su fuerte temperamento y exigencia, cualidades que según él mismo nos dice, lo describen muy bien.

Su negocio lleva por nombre "Mini Súper El Mercadito", está ubicado en Lomas del Río, en el distrito de Pavas y se dedica a la venta de verdura y abarrotes. La actividad

inició en el año 1995 y se ha manejado de forma independiente, actualmente 3 empleados en conjunto con Don German laboran ahí.

En el corto plazo los planes de este detallista se centran en mantenerse dentro de la opciones de compra de sus clientes, desde luego tratando de mejorar diariamente, y para el mediano plazo, sus planes aún no están claros, sin embargo, lo que sí tiene claro es que los mismos tendrán que irse dando de acuerdo al crecimiento económico del país.

Para este detallista las crisis son parte del negocio, ningún comerciante puede decir que nunca ha pasado por esos momentos en donde por lógica lo único que se piensa es en "tirar la toalla", sin embargo, de acuerdo a su experiencia, es ahí cuando más confianza hay que tener, pensar que las cosas se están llevando a cabo

correctamente, confiar en los empleados y ser positivo para salir adelante.

A raíz de la pandemia, eso fue algo que tuvo que poner en práctica, los cambios llegaron y con ellos su forma de vender, de atender y de poner en práctica nuevas estrategias para seguir siendo seguros para los clientes, sin dejar de lado la calidad y el precio.





los pequeños y medianos comerciantes, ya que ofrece herramientas de asesoría, de defensa y de enseñanza por medio de charlas. El apoyo y respuesta efectiva son parte de las cualidades que resalta de la Cámara, así como sus beneficios que siempre han sido positivos.

Don German asegura que lo más bonito de manejar su propio negocio ha sido todo su aprendizaje, algunas veces fácil otras veces difícil. Para él los cambios de este último cuarto de siglo han sido muy diferentes y la manera de hacer las cosas ha ido evolucionando, sin embargo, desde el inicio de su trayectoria como detallista una de las cosas que más ha valorado es la relación de tantos años con su clientela.

En el día a día de su negocio, muchas veces ha tenido que ser consejero para poder colaborar con los problemas de los clientes, pertenecer al partido que está en el poder para beneficio propio, ser fiebre del equipo de fútbol campeón y siempre estar anuente a escuchar de la gente lo que sucede en el país, eso sí, siempre respetando sus opiniones y al mismo tiempo dando su opinión sin generar conflicto.

La trayectoria de este asociado como miembro de la Cámara data de hace 23 años y según su criterio, este es un órgano necesario para todos

Su recomendación para otros colegas detallistas que en este momento están arrancando con sus propios negocios, es que sean muy cautelosos ya que el país está pasando por una crisis económica bastante severa y al día de hoy emprender alguna actividad, independientemente de lo que sea, implica la valoración de muchos aspectos, como por ejemplo: La ubicación, el tipo de mercadería y todos los requerimientos que deben ir de acuerdo a lo solicitado por el gobierno. Lo anterior sin dejar de lado, la difícil lucha que hay en torno a la mala intención que tienen algunos empresarios poderosos por desaparecer a los pequeños detallistas.



"A mis colaboradores: Melkin Hernández, Katherine López, Yanixa Irias y Anthony Eduarte, les agradezco el estar siempre a mi lado luchando por el negocio"

USTED PAGA, USTED APRENDE

Mensualmente, usted paga su membresía a la Cámara.

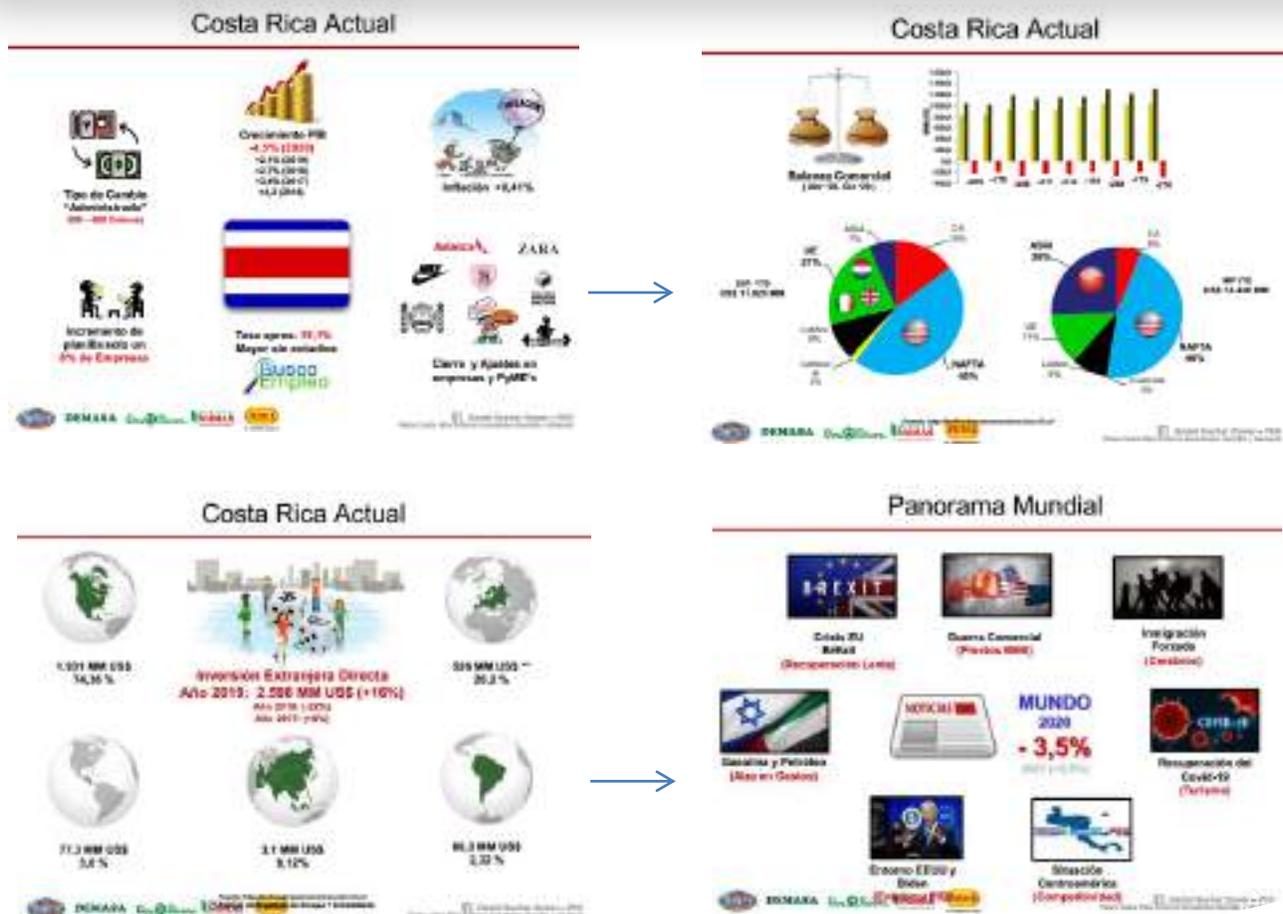
A cambio recibe muchos servicios que van desde su cuidado personal hasta el aseguramiento de sus bienes. Pero, quizás, uno de los servicios más importantes es el de la capacitación.

Ante la urgencia y gravedad de la economía, este año las comenzamos en el mes de marzo y las mantendremos en forma constante durante todo el año.

Lo mejor de todo es que se pueden consultar en cualquier momento (las 24 horas/7 días a la semana) en nuestra página web **www.canacodea.org**

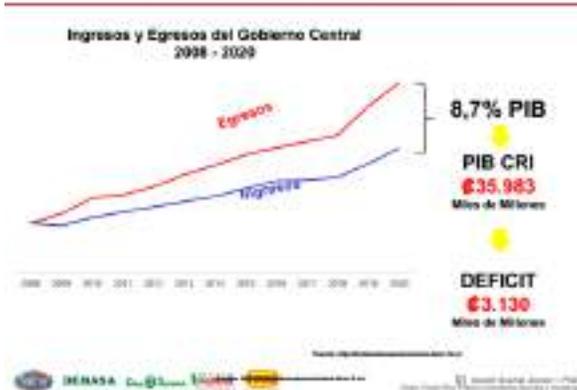
Para comenzar el 2021, conozca sus perspectivas económicas y financieras a cargo del especialista, Daniel Suchar.

RETOS PARA COSTA RICA FRENTE AL ENTORNOECONÓMICO MUNDIAL Y NACIONAL 2021 -2022 Expositor: Dr. Daniel Suchar Zomer, PhD



Finanzas Públicas

Déficit Fiscal en Costa Rica



Déficit Fiscal en Costa Rica



Principales Problemas del Déficit Fiscal en CR



Propuestas al FMI

Puntos Relevantes



Propuestas al FMI



Cosas que no vemos ...



Reactivación Económica



¡Muchas gracias!

MI NEGOCIO VIRTUAL,
 EL SITIO DE VENTAS DE LOS DETALLISTAS ESTÁ DISPONIBLE PARA LOS AFILIADOS A CANACODEA



Mi Negocio Virtual es una plataforma virtual a través de la cual los asociados a **CANACODEA**, pueden ofrecer productos o servicios a sus clientes, utilizando una herramienta ágil y segura, a la cual se accesa por medio de la página web www.canacodea.org.

Esta plataforma brinda la opción de realizar todo el ciclo de comercio electrónico.

Con esta herramienta **CANACODEA** busca fomentar la posibilidad de digitalización de los negocios **afiliados a CANACODEA**.

Si usted es afiliado a **CANACODEA** y está interesado en participar de este proyecto llámenos al teléfono: **2253-2625 o al 8818-1723**

Esta plataforma se ha desarrollado gracias al apoyo de:



EN ABRIL, LLEGAMOS A USTED CON IMPORTANTES CHARLAS DE CAPACITACIÓN VIRTUALES

Para este mes, hemos preparado temas de mucho interés para el empresario detallista, que le permitirán obtener valiosa información para tomar mejores decisiones en su actividad comercial, por ello les invitamos a reservar su espacio, enviándonos un mensaje al WhatsApp 8818-1723 o llamando al teléfono 2253-2625.

Las charlas son virtuales, a partir de las 4:00pm y a través de la plataforma Zoom.

Fecha	Tema	Facilitador
15/04/2021	Consumidor Mutante	UNIMER
29/04/2021	Claves para reinventar su negocio y ganarle al cambio.	Warner Eduarte

PREPÁRESE PARA CELEBRAR CON CANACODEA EL DÍA DEL COMERCIANTE DETALLISTA

Según el Decreto Ejecutivo 12140-MEIC, publicado el 08 de enero de 1981, el tercer domingo de mayo fue declarado como el Día del Comerciante Detallista.

Dado lo anterior, en CANACODEA queremos dar realce a esta fecha y por ello queremos celebrarla con nuestros afiliados, motivo por el cual, le invitamos a reservar el domingo 16 de mayo para que participe en las actividades virtuales que estamos preparando, las cuales incluyen una charla motivacional y una tómbola en la que se rifarán atractivos premios para los detallistas afiliados a CANACODEA.

Por nuestros medios de comunicación y redes sociales les estaremos brindando más detalle de esta celebración.

Todas estas actividades son posibles gracias al apoyo de:



ES... MUUUCHA GALLETA!

DEMASA





PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

AFILIACIÓN Y COSTO DE MEMBRECÍA

La afiliación a **CANACODEA** es voluntaria, el requisito fundamental es ser propietario de un negocio que expendia directamente al consumidor final y que tenga su patente comercial al día.

COSTO DE MEMBRECÍA 2021

Las cuotas de afiliación y membrecía, están clasificadas en tres categorías que dependen del tamaño del negocio y del número de empleados que trabajen en el mismo.

TIPO DE EMPRESA	CARACTERÍSTICAS	AFILIACIÓN	MEMBRECÍA
MICROEMPRESA	De 1 a 2 colaboradores. Área física de 45 mts ² o menos	₡13.500,00	₡13.500,00
PEQUEÑA EMPRESA	De 2 a 5 colaboradores. Área física entre 46 y 100 mts ²	₡15.800,00	₡15.800,00
MEDIANA EMPRESA	Más de 6 colaboradores. Área física de más de 100 mts ²	₡17.950,00	₡17.950,00

BIENVENIDOS NUEVOS ASOCIADOS

NOMBRE DEL DETALLISTA	NOMBRE DEL NEGOCIO	UBICACIÓN
ARRONIZ PADILLA RAFAEL ANTONIO	LUBRICENTRO Y LAVACAR GARAJE	SAN MIGUEL, DESAMPARADOS, SAN JOSÉ
HERRERA AGUILAR MARÍA DE LOS ANGELES	PULPERÍA SAN MARTÍN	SAN ANTONIO, ESCAZÚ, SAN JOSÉ



OBITUARIO

Con gran pesar la Junta Directiva y el personal de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines, comunica el fallecimiento de los asociados:

- Astorga Monge Cecilia, afiliada desde el 01 de enero de 1985.
- Cubillo Rivera Jensie Marjorie, propietaria del negocio Abastecedor Karibe, afiliada desde el 08 de mayo del 2015.
- Herrera Vásquez José Luis, propietario del negocio Pulpería San Martín, afiliado desde el 28 de abril de 1992.

Así mismo, enviamos nuestras más sentidas condolencias a sus familiares, esperando que Dios les de mucha fortaleza para enfrentar tan difíciles momentos.

SERVICIOS

ASESORIA COMERCIAL Y MERCADOLÓGICA:

Contacto: Olga Vargas, MBA.
Teléfono 2253-2625, ext 0, ovargas@canacodea.org

ASESORIA CONTABLE:

Contacto: Randall Carballo. Teléfono 2253-2625, ext 18,
rcarballo@canacodea.org

ASESORIA LEGAL:

Contacto: Licenciado Róger Sancho Rodríguez.
Teléfonos: 2244-6021 / 2244-1600



CAPACITACION

Alianza con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)
Capacitación presencial y asistencia técnica en informática,
administración y contabilidad
Contacto: Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 19,
mzuniga@canacodea.org



CONVENIO CON INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS PÓLIZA COLECTIVA DE VIDA

COBERTURAS:
Muerte
Incapacidad Total y permanente (BI-1)
Desmembramiento o pérdida de la vista por causa accidental (DID)



PÓLIZA COLECTIVA DE INCENDIO

COBERTURA A: Incendio casual y rayo
COBERTURA B: Riesgos varios
COBERTURA C: Inundación y deslizamiento
COBERTURA D: Convulsiones de la naturaleza

Contactos:
CANACODEA: Randall Carballo. Teléfono 2253-2625, ext 18,
rcarballo@canacodea.org
Primera Consolidada de Seguros
Olman Vega Teléfono 2223-3976
Carlos Mañá Teléfono 2223-2967
Olman Herrera Teléfono 2223-5779



SERVICIO ODONTOLÓGICO

Para asociados y sus familiares

CARTAGO

Clínica Odonto Integral
Dra. Monserrat Piedra
Tel: 2591-3754 / 8831-1755

GRECIA

Clínica Odontológica
Dra. Melissa Bolaños
Teléfono: 2495-0367

Clínica Odontológica
Dra. Gloriana Sánchez
Tel: 2494-0373



LIBERIA – GUANACASTE

Clínica Dental Sonrisas Liberia
Tel: 2665-1443 / 2665-2481



SEGURIDAD SOCIAL CONVENIO CON LA CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL

*Seguro de Enfermedad y Maternidad, Invalidez, Vejez y Muerte
Llámenos e infórmese de los diferentes salarios de referencia y
sus cuotas mensuales.

Contactos:
Miriam Méndez Azofofeifa. Teléfono 2253 2625, ext 0,
mmendez@canacodea.org
Cecilia Murillo Vargas. Teléfono 2253 2625, ext 20,
cmurillo@canacodea.org

SERVICIO MÉDICO

Atención gratuita para el asociado y un beneficiario.*

ALAJUELA

Doctora Skarleth García. Teléfonos: 2442-6783 /
8377-8057

GRECIA:

Doctor Marco Sánchez Montero. Teléfono 2444-0568
Whatsapp: 8484-3981

LIBERIA

Doctora Ericka Miranda. Teléfono 2665-0182

SAN JOSÉ

Doctora Claudia Cortez Godoy, en San José.
Teléfono 2253-2625, ext. 0

* Importante haber entregado la boleta con los
datos del beneficiario



BENEFICIOS

CREAPYME

Oficina de apoyo a los micro, pequeños y medianos
empresarios.
Inscripción de personas físicas y jurídicas en el Registro Pyme
del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Contactos:
Olga Vargas. Teléfono 2253-2625, ext 17,
ovargas@canacodea.org
Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 19,
mzuniga@canacodea.org



FONDO DE AUXILIO AL ASOCIADO

Fondo conformado con el 5% de las cuotas mensuales que
los detallistas cancelan a la Cámara
Coberturas (según tiempo de afiliación):

- Fallecimiento afiliado.
 - Si el negocio es afectado por una catástrofe natural, y es
inhabilitado para seguir operando.
- Requisito indispensable para cualquier reclamo: Enviar a
CANACODEA el Formulario de Beneficiarios completo y copia
de la cédula del asociado.

Contacto:
Olga Vargas. Teléfono 2253-2625, ext 17,
ovargas@canacodea.org



Dos Pinos

REFRESCATE
CON LO BUENO



NUEVOS
CERO
CALORÍAS
PROBALOS