

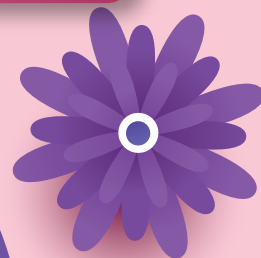
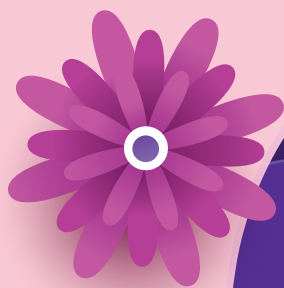


Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



# El Detallista

Boletín Agosto, 2021



## ¡Feliz Día de la Madre!

- Situación económica es lo más apremiante. Pág 8
- ¿Cómo manejar la ansiedad generada por la pandemia? Pág 9
- Celebremos junto el Día de las madres. Pág 17

Edición N° 57



# Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	3
<b>COMENTARIO</b>	4
<b>CAPACITACIONES</b>	
• Señores, les presto mi scooter. Por Sergio Villegas Coronas, Trainer & Live On-Line Trainer, Dale Carnegie	5
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
• Vende artículos por internet: Sea precavido pues falsos compradores lo contactan y hasta lo amenazan. Por Marco Monge Gómez, OIJ	6
<b>GESTIÓN DE RIESGO</b>	
• Amenazas sociales para el Sector Empresarial. Por Ana Luisa Navarro, Trabajadora Social de Preventec GR	7
<b>ACTUALIDAD</b>	
• Idespo; Universidad Nacional: Situación económica es la crisis más apremiante	8
• ¿Cómo manejar la ansiedad generada por la pandemia?	9
• CANACODEA solicita razonabilidad en plazos ante posible cambio en Uniformes Escolares	10
<b>PRODUCTOS</b>	
• Pipasa, Cinta Azul y Kimby lideran el TOP OF MIND en Costa Rica	12
<b>NOSOTROS LOS DETALLISTAS</b>	
• Distribuidora Evencio Rodríguez: Más que un negocio ... una familia.	13
• Saludo Día de la Madre	16
• Felicidades en su aniversario CONFEDECHTUR Y FABA	16
• Celebremos juntos el Día de las Madres	17
• Capacítese en Planeamiento Estratégico	17
<b>CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA</b>	
• Afiliación y Costo de membresía	18
• Bienvenidos nuevos afiliados	18
• Servicios	19

#### Créditos:

El Detallista n° 57

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**

### **LA CRISIS SEGÚN ALBERT EINSTEIN**

***“No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo.”***

La crisis, es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos.

La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura.

Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar rezagado.

Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones.

La verdadera crisis, es la crisis de la incompetencia.

El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar las salidas y soluciones.

Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos.



Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia.

Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro.

Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla.”

**Albert Einstein.  
1879-1955.**



# COMENTARIO



## EN LA PRUEBA, LA SUPERACIÓN

- REPASEMOS QUIENES SOMOS
- MIDAMOS NUESTRAS RESPONSABILIDADES
- PROCUREMOS LA MEJORA CONTINUA
- ¿INDEPENDIENTES POR 200 AÑOS?

### ¿DE QUÉ ESTAMOS HECHOS LO DETALLISTAS?

Pandemia del Covid 19. Desempleo. Pésimos gobiernos a nivel local y nacional. Comercio subterráneo, informal. Contrabando. Delincuencia. Narcotráfico. Competencia normal. Necesidad de modernización. Capital de trabajo. Nuevas necesidades. Nuevas modas. Estrés. Agotamiento...

Son tantos los elementos diarios que tenemos que ver los detallistas, que somos verdaderos super héroes de la sociedad costarricense. Por ello, debemos alimentarnos bien, dormir bien y sobre todo manejar de la mejor manera nuestros negocios.

Cada empresa detallista es una fuente de ingresos para que las familias vivan y mejoren la situación socioeconómica y personal de cada uno de sus miembros.

Las empresas detallistas son "fábricas" de movilidad social, de superación y sinónimo de democracia.

### ¿APROVECHAMOS OPORTUNIDADES?

Pese a nuestra ardua labor y aporte a la democracia costarricense, nuestro modelo de trabajo es poco apoyado y estimulado para crecer, para fortalecerse y para multiplicarse de manera democrática.

Banca para el Desarrollo, los créditos bancarios, las facilidades municipales y otros posibles estímulos son meros espejismos que no se concretan en realidades. Por eso, la base del micro emprendedurismo no crece, no se ensancha y hoy día nuestro modelo solidario está deteriorado y la distribución de la riqueza es una de las más desiguales del mundo, pese a nuestra democracia, a nuestra educación, a nuestra institucionalidad, a nuestros sonrientes y carismáticos gobernantes.

Celebraremos 200 años de independencia en setiembre. ¿Pero nos hemos independizado de la pobreza mental, de la pobreza económica y social, de la corrupción e impunidad?

Los griegos consideraban que el exceso de leyes mostraba la decadencia del Estado por abrir las puertas al cáncer de la corrupción e impunidad. ¿Será este el tiempo para replantear nuestro país y todo el esfuerzo que hacemos los detallistas no sea solo para sobrevivir y unos pocos nos roben? ¿Tendremos en las elecciones del 2022 una propuesta país o seguiremos en manos de políticos demagogos e inútiles?







# CAPACITACIONES



## SEÑORES, les presto mi Scooter

Por: Sergio Villegas Coronas  
Trainer & Live On-Line Trainer Dale Carnegie

Hace poco más de 5 años me cansé de las presas, del desperdicio de tiempo y gasolina, por lo tanto, tomé la atrevida decisión de comprarme una Scooter, y como dirían los motociclistas experimentados, una "casimoto". Bromas aparte, el objetivo de no sufrir más en las presas se cumplió a cabalidad, junto con otros beneficios adicionales. Pero he tenido que pagar un precio que no había contemplado: las calles de nuestro país no están en las mejores condiciones, que digamos.

No quiero ser malinterpretado: esto no es una queja sino una afirmación. Definitivamente no tenemos las mejores calles del mundo, pero bien que mal, llegamos a nuestro destino y nos podemos movilizar.

Ahora, ¿y si le presto mi Scooter a los señores que fabrican o arreglan nuestras calles? Estoy seguro de que van a encontrar muchos detalles que no habían visto (o sentido) desde un automóvil. Eso sí, les puedo prestar la moto, pero solo un mes. ¡No más!

A veces nos encontramos con situaciones como esta: no todas las cosas son lo "idóneas" que nos gustaría. No podemos esperar que todo sea perfecto para actuar, no podemos pretender que todos los semáforos se pongan en verde en nuestro camino. Siempre nos vamos a encontrar obstáculos, imperfecciones, detalles que fácilmente podrían evitarse (como no botar la basura en los basureros) y que nos harían la vida más llevadera. Pero la realidad es otra: vivimos en un mundo imperfecto y tenemos que aprender a hacer lo mejor que podamos con lo que tenemos.

La buena noticia es que aun en un mundo imperfecto, podemos ser excelentes. La palabra "excelencia" se define como exceder aquello que se espera de nosotros en nuestra familia, en nuestra comunidad y en nuestro país. Y la diferencia entre hacer las cosas apenas bien y hacerlas excelentemente bien, es en realidad muy poca. ¿Porqué hacer las cosas mal si las puedo hacer bien? Una directora de una escuela

me decía una vez que ella siempre les decía a las maestras que: "trabajen en bonito", es decir, haga bien las cosas a la primera. Eso al final del día, nos ahorrará mucho tiempo y esfuerzo.

Algunos dirán: ¡Pero yo no puedo arreglar el mundo! Eso es probablemente cierto, pero lo que si puede hacer es arreglar SU mundo. ¿Cómo lo hago? Que su negocio esté limpio y ordenado, que sus colaboradores estén bien entrenados en Servicio al Cliente y lo apliquen, que sus obligaciones estén al día, que sus cuentas estén claras, que su reputación sea intachable, y la lista sigue y sigue. Si yo hago bien las cosas y me comporto con integridad y compromiso, voy a ser ejemplo para los demás.



El Sr. Dale Carnegie, en su libro "Como Suprimir las Preocupaciones y Disfrutar de la Vida", nos dice: "Hagamos las cosas lo mejor que podamos". Y a esto yo le agrego: "Si Mejor es Posible, Bueno no es Suficiente". El ser humano está programado para crecer y desarrollarse hasta su máximo potencial, pero esto no se logra sentado en la sala de la casa. Hay que capacitarse constante y consistentemente; siempre hay algo útil que aprender, tanto para usted como para sus colaboradores. Lea buenos libros, tome cursos de desarrollo personal, aprenda a hablar en público, manténgase al día con las tendencias en su mercado y la "ola del cambio" no lo revolcará.

Tenemos una gran oportunidad en nuestras manos: somos una parte muy importante de la economía y solo con el esfuerzo honesto y sincero de cada Comerciante, cada Detallista y cada buen ciudadano, ¡este país alcanzará la grandeza!



# SEGURIDAD COMERCIAL

## VENDE ARTÍCULOS POR INTERNET SEA PRECAVIDO PUES FALSOS COMPRADORES LO CONTACTAN Y HASTA LO AMENAZAN

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

- **EN LO QUE VA DEL AÑO LA SECCIÓN DE DELITOS VARIOS HA RECIBIDO 150 DENUNCIAS.**

Si usted ha implementado realizar ventas de artículos a través de internet, es importante que conozca el modo de operar que están implementando los delincuentes para apoderarse de sus artículos sin pagarlos e incluso por medio de amenazas.

### MODO DE OPERAR:

Las personas colocan a la venta por medio de plataformas virtuales diferentes artículos y son contactados por un supuesto comprador quien dice estar interesado en adquirir dicho bien, sin embargo, le indica al vendedor que no puede presentarse a verlo o recogerlo, por lo que le solicita que le brinde la dirección, así como los datos como cuentas bancarias o número telefónico al que le puede hacer el pago por medio de sinpe móvil. Posteriormente, el supuesto comprador le envía una imagen de un comprobante de depósito y le dice que enviará a un servicio de transporte a recoger el artículo, siendo que, cuando el vendedor se percató de que el comprobante es falso y le indica

al supuesto comprador que no entregará el bien en venta, es ahí cuando recibe una serie de amenazas y acusaciones e imágenes de crímenes o armas en pro de coaccionarlo para que entregue el artículo o dinero.

En lo que va del año los agentes de la Sección de Delitos Varios del OIJ de San José han recibido 150 denuncias de este tipo de hechos, es por esto por lo que les recomiendan a los comerciantes que realizan ventas por medio de plataformas virtuales, que realicen las transacciones en lugares públicos, que no aporten datos personales, no brinden direcciones de viviendas, soliciten el pago en efectivo cuando es factible.

Además, en caso de tener que facilitar la dirección hacerlo posterior al pago y con previa verificación que el mismo se haya acreditado en su cuenta bancaria. Finalmente, en caso de duda se recomienda desistir de la venta y si reciben amenazas no aceptar lo que pide el supuesto comprador, así como no responder estos mensajes, bloquear en el teléfono celular ese contacto o bien cortar la llamada.





# GESTIÓN DE RIESGO



**Ana Luisa  
Navarro,  
Trabajadora  
Social de  
Preventec GR.**

## AMENAZAS SOCIALES PARA EL SECTOR EMPRESARIAL

El entorno social es especialmente importante para el inicio y consolidación de un negocio. Existe una gran cantidad de factores que se deben tomar en cuenta para asegurar el éxito del mismo. Por ello, toda persona dueña de un negocio comprende y realiza diversas lecturas para conocer, minimizar o evitar las posibles repercusiones.

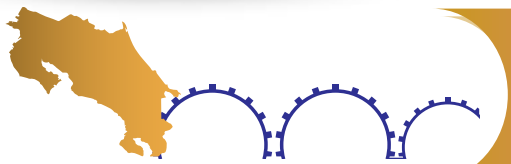
Sin embargo, es igualmente importante analizar esta dimensión social para entender, además, las amenazas sociales a las que se encuentra expuesto un local, sus clientes y sus trabajadores; es decir, aquellas acciones derivadas de actividades socio-políticas, económicas, culturales, así como de movilidad humana, el uso de las tecnologías y comportamiento -intencional o no- de las personas.

Realizar una lectura de la situación social, económica y política del país, los comportamientos sociales y culturales existentes, la movilidad humana y el uso de la tecnología en el lugar físico donde se ubica el negocio permite conocer su vulnerabilidad hacia posibles riesgos.

Algunos ejemplos de aspectos a tomar en cuenta son: posibles eventos de violencia dentro o fuera del negocio, robos a los establecimientos o a clientes, colapsos financieros, conflictos armados o grupos delictivos organizados que pueden cobrar cuotas para el funcionamiento de los negocios. Sin embargo, también pueden surgir riesgos macrosociales provocados por cambios inesperados en el país, ya sea inestabilidad política, decaída de empleos o, como es el caso actual, una enfermedad generalizada que puede ocasionar una epidemia o una pandemia.



Al conseguir esta lectura, la persona dueña puede actuar de forma preventiva buscando estrategias como la autoorganización entre empresas e, incluso, el apoyo a iniciativas comunales preventivas.



# ACTUALIDAD

## IDESPO; UNIVERSIDAD NACIONAL SITUACIÓN ECONÓMICA ES LA CRISIS MÁS APREMIANTE



**Población encuestada percibe que Costa Rica atraviesa una situación de crisis (93.4%)** y lo que identifican como más apremiante es la crisis económica, según resultados de la encuesta "Percepciones de la población costarricense e implicaciones de la pandemia COVID-19 en diferentes aspectos socioeconómicos y ambientales", realizada por el Instituto de Estudios Sociales en Población de la Universidad Nacional (Idespo-UNA).

### La crisis en escala de 1 a 5

<b>1-Crisis económica</b>	<b>4.72</b>
<b>2-Crisis política</b>	<b>4.11</b>
<b>3-Crisis de salud</b>	<b>3.91</b>
<b>4-Crisis social</b>	<b>3.85</b>
<b>5-Crisis educativa</b>	<b>3.62</b>

"Si bien tiende a existir la percepción de la población costarricense sobre la existencia de una situación de crisis en distintos aspectos de la vida nacional, para la mayoría de la población la crisis se concentra principalmente en el campo económico y político", se destaca en el informe de la investigación.

### MENOS INGRESOS, MENOS CONSUMO EN NEGOCIOS DETALLISTAS.

Con el estudio se busca contribuir en la comprensión de cómo la emergencia sanitaria por la covid-19 incide en las percepciones sobre la noción de crisis en el país, las condiciones de trabajo, seguridad y soberanía alimentaria, entre otros aspectos.

Los datos de la encuesta muestran que el **51% de la población encuestada percibe que sus ingresos han disminuido durante la pandemia, situación que afecta especialmente a las mujeres**. Así, un 24% de las mujeres encuestadas tuvieron que asumir otro empleo durante la pandemia para mitigar la disminución de sus ingresos.

El tema de la disminución de ingresos se manifiesta, además, en un ajuste en el consumo de ciertos alimentos. De acuerdo con la encuesta, **la carne es el alimento que más personas señalan que han disminuido su consumo (58%), seguido por las frutas (47,3%) y las verduras, legumbres y hortalizas (45.2%)**.

Además, la investigación permite ver que parte de la población está teniendo problemas para satisfacer sus necesidades relacionadas con salud, educación, agua potable, transporte, internet, entre otras.

"Esto es de una importancia mayor desde la lectura de la economía, donde la satisfacción de las necesidades es fundamental para el bienestar de la población y hace un llamado a emprender las acciones necesarias para mejorar las condiciones de vida de esta población", subraya Leonela Artavia de la Universidad Nacional.



# ¿CÓMO MANEJAR LA ANSIEDAD GENERADA POR LA PANDEMIA?

“El mayor impacto en la salud mental que hemos tenido con la llegada de la pandemia al país ha sido esa restricción sanitaria del aislamiento social. Somos una cultura del beso, del abrazo, de la cercanía y esas muestras de afecto nos ayudan a lidiar con la adversidad”, afirmó la psicóloga Ana Yancy Ugalde, del Departamento de Orientación y Psicología de la Universidad Nacional (DOP-UNA)

**ANTES DE LA LLEGADA DE LA PANDEMIA, EL 13.8% DE LA POBLACIÓN COSTARRICENSE PRESENTABA SÍNTOMAS DE ANSIEDAD, MIENTRAS QUE PARA DICIEMBRE DE 2020 -A NUEVE MESES DE ESTAR CONVIVIENDO CON EL COVID-19-, EL 43.7%** de la población del país ya presentaba sintomatología asociada con ansiedad generalizada.

La ansiedad es una reacción a un estímulo o a una situación real o imaginaria que la persona interpreta como peligrosa.

## LA HORMONA DE LA CALMA

Las hormonas también tienen un rol fundamental en la salud mental. El cortisol tiene que ver con el estrés y la adrenalina con momentos de ansiedad intensa; ambas nos van a activar el modo de defensa o huida.

Pero nuestro organismo, también secreta la oxitocina, que cuando se libera nos lleva a estar apegados a otros, a entregarnos con empatía, a acercarnos a los otros con compasión, a ser generosos. Es la hormona que se libera con el enamoramiento. “Necesitamos mucho la

oxitocina en este momento cuando tenemos tanto dolor y tanta angustia con la situación que estamos viviendo. Es la hormona de la calma”, subraya.

Para tener disponible la oxitocina, se puede acudir a estrategias como las siguientes:

- **ABRAZAR / CONTACTO FÍSICO**- Calma nuestro ritmo cardíaco y estabiliza la presión arterial, reduce el dolor de sentirse excluido.
- **CONECTAR EMOCIONALMENTE EN CHAT Y OTROS MEDIOS.** Conectemos emocionalmente en los chats y en reuniones en video con la familia. Hay que reírse un poco, hay que recordar cosas. No nos podemos visitar, pero podemos mirarnos a través de las pantallas, escucharnos en el teléfono.
- **PRACTICAR RELAJACIÓN.** Está muy difundida la práctica de la relajación lo que es importante porque con ella fomentamos un modo óptimo de estar en el mundo y con nosotros mismos.
- **ACARICIAR A LA MASCOTA.**
- **COBIJARSE CON MANTAS SUAVES.** Si nos sentimos agobiados, podemos arroparnos un rato con una manta suave o una almohadita y esperar a que nuestro sistema por sí solo nos pueda ir regulando.
- **EJERCICIO.** Libera endorfinas que son analgésicos naturales, así que si nos ejercitamos vamos a tener una especie de inyección de bienestar.



## CANACODEA SOLICITA RAZONABILIDAD EN PLAZOS ANTE POSIBLE CAMBIO EN UNIFORMES ESCOLARES

Ante la posible modificación del Reglamento sobre el Uso de Uniformes en las escuelas públicas, CANACODEA envió solicitud al Consejo de Educación Superior, con el fin de que si el mismo es aprobado, se maneje en plazos razonables para no ocasionar afectaciones económicas a los detallistas que comercializan uniformes escolares.

Seguidamente compartimos la nota enviada al Consejo de Educación Superior:



*Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines*

FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944

San José, 15 de julio de 2021

Señores(as)  
Consejo Superior de Educación  
Presente

**Ref. Posible modificación al Reglamento de Uniformes – Artículo 4 del acta ordinaria 06-2021 del 28 de enero 2021**

Estimados(as) señores(as):

Reciban un atento saludo de parte de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines. Por medio de la presente deseamos transmitir de manera respetuosa la perspectiva de la Cámara sobre el tema tratado por el Consejo Superior de Educación en el artículo 4 del acta ordinaria número 06-2021 del 28 de enero del presente año.

Existe preocupación entre los comerciantes detallistas que venden uniformes escolares sobre la forma en que se implementaría el posible cambio en el uniforme oficial de las escuelas públicas, como resultado de una eventual reforma al *Reglamento sobre el Uniforme Oficial en las Instituciones Educativas Públicas*.

Si la modificación al reglamento establece un plazo muy corto para la entrada en vigor del cambio de uniforme, los comerciantes de uniformes escolares no tendrán la oportunidad de vender sus existencias e inventario del uniforme actual, y ello les acarrearía pérdidas económicas sustanciales.

Por lo anterior, se solicita al Consejo Superior de Educación, en caso que efectivamente se acuerde la modificación al Reglamento referido, que la reforma entre a regir hasta el segundo año lectivo contado a partir del año de la reforma, es decir, que si la reforma se publicase en La Gaceta en el presente año 2021, que los cambios en el uniforme entren a regir hasta el año 2023, pues de esa manera los comerciantes detallistas que venden uniformes tendrían al menos la oportunidad de liquidar sus inventarios en el año lectivo 2022 y disminuir o mitigar las pérdidas.

Si la reforma al reglamento se implementa al año siguiente de su publicación, sin margen alguno para que los comerciantes detallistas de uniformes escolares puedan liquidar sus inventarios, el sector sufrirá una importante pérdida económica. Ante cambios abruptos en la normativa de uniforme escolar oficial, los comerciantes de uniformes escolares no están en posibilidad de mitigar esas pérdidas pues los uniformes escolares no tienen otro mercado que los estudiantes. Esas pérdidas serían



## Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines

FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944

especialmente críticas en el contexto actual de crisis económica producto de la pandemia, en la cual el comercio de ropa ha sido uno de los sectores más afectados, y el empleo en ese sector se vería aún más perjudicado.

También es importante considerar que en caso que las autoridades de Educación deseen incluir gradualidad en la adopción del nuevo uniforme que se introduciría con la reforma, solicitamos igualmente que esa posibilidad se incluya también a partir del segundo año de la reforma, pues la experiencia del año 2018 con el cambio de uniforme de preescolar demostró que los padres de familia y estudiantes, como consumidores con gustos y preferencias, solamente adquieren el nuevo uniforme, quedando los comerciantes detallistas sin posibilidad real de vender o liquidar sus inventarios del anterior uniforme y sufriendo con ello un menoscabo económico importante.

Por lo expuesto, y en consideración a la situación del comercio en general y en especial del sector de comerciantes detallistas de uniformes escolares, respetuosamente reiteramos nuestra solicitud para que si las autoridades de Educación llegan finalmente a implementar un cambio en el uniforme oficial, ese cambio al uniforme entre en vigencia hasta el segundo año contado a partir de la reforma, de manera que los comerciantes tengan oportunidad de mitigar sus pérdidas y liquidar sus existencias del uniforme escolar que se encuentra vigente al día de hoy.

Atentamente,

GERARDO ARAYA BERMUDEZ  
Firmado digitalmente por GERARDO ARAYA BERMUDEZ (FIRMA)  
Fecha: 2021.07.15 14:07:25 -06'00'

Gerardo Araya Bermúdez  
Presidente  
Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines



# PRODUCTOS

## PIPASA, CINTA AZUL Y KIMBY LIDERAN EL TOP OF MIND EN COSTA RICA

Marcas de Cargill son preferidas por los costarricenses de acuerdo con el Top Of Mind 2021, elaborado por Kantar Mercaplan para Estrategia & Negocios.

Cargill Costa Rica con su negocio de proteína fortalece su liderazgo y posicionamiento en el mercado, un año más, tres de sus marcas son reconocidas como las de mayor preferencia en la mesa de los costarricenses.

Top Of Mind o “Lo primero que viene a la mente”, más conocida por sus siglas en inglés: TOM, es un estricto estudio de posicionamiento de marca realizado por la firma Kantar Millward Brown Mercaplan, donde se presentan las marcas que se mantienen fuertes en su posicionamiento en los países de Centroamérica y el Caribe, para lo cual, los consumidores costarricenses reafirman su preferencia por las marcas de Cargill:

En la categoría de Pollo Crudo, Pipasa destaca como un super líder con uno de los posicionamientos más fuertes de la región con un 76%.

Pipasa cuenta ahora con productos diseñados para el contexto de pandemia, así como también, producto fresco en bandejas transparentes, con empaque hermético y reciclable. La evolución

digital también impactó su manera de comunicación, desde 2020, Pipasa interactúa más con sus clientes por medio de WhatsApp y Facebook, además de llevar contenidos útiles por medio de su canal de YouTube.



En la categoría de Embutidos, TOM reporta que Cinta Azul lidera el TOP de la categoría de embutidos con un 32%.

Mientras que Kimby, la más reciente apuesta de marca regional de Cargill en la categoría de Embutidos, ya figura con un 16% de posicionamiento entre las marcas preferidas de los costarricenses, creciendo 3 puntos e ingresando al ranking en la categoría de pollo al figurar con un 4%.

—Información facilitada por la Empresa Cargill





## NOSOTROS LOS DETALLISTAS

### DISTRIBUIDORA EVENCIO RODRÍGUEZ MÁS QUE UN NEGOCIO... UNA FAMILIA



Una gran empresaria detallista y madre de familia engalana la historia de este mes de Agosto, en donde rendimos homenaje a todas las madres.

Nos vamos hasta San Roque de Grecia en la provincia de Alajuela, para conocer a Evelyn Rodríguez, quien no hace mucho tiempo asumió por completo las riendas del negocio denominado Distribuidora Evencio Rodríguez.

#### ¿QUIÉN ES EVELYN Y CÓMO SE CONVIRTIÓ EN EMPRESARIA DETALLISTA?



Ella tiene 36 años de edad, nació en Grecia, está casada desde hace 11 años y es madre de dos hijas.

Se describe a sí misma como una persona con muchos planes, a la que le gusta aprender y ayudar a otras personas pero también es muy directa, empática, comunicativa y de mente abierta. Es una mujer de familia, con valores y principios muy marcados, le encantan los retos y además es muy sentimental.

Su trayectoria en el negocio inició hace 18 años, cuando le colaboraba a su padre en ciertas tareas, al mismo tiempo que cursaba su carrera en Psicología.

Durante su tiempo como estudiante y trabajadora, se fue encariñando cada día más con el negocio, de hecho recuerda haber pasado gran parte de su tiempo entre cajas y mercadería.

Una vez concluidos sus estudios, tomó la decisión de quedarse en el negocio y no ejercer su carrera profesional, sin embargo, esto no ha sido impedimento para sentirse una mujer totalmente realizada, que ama con todo su corazón lo que hace y afirma aplicar la psicología todos los días de su vida mientras aprende del negocio.

## ¿CÓMO LIDIAR CON LAS FACETAS DE MADRE, ESPOSA Y EMPRESARIA DETALLISTA?

Aunque para nadie es un secreto que lidiar con estas facetas a veces puede resultar un poco difícil, su secreto está en mantener un equilibrio y tratar de “desconectarse”, una sabia enseñanza de su padre.

Aunque generalmente el negocio le demanda mucho tiempo, trata de tener tiempo para todo y de respetar su horario de trabajo para poder hacer ejercicio, salir con su esposo o amigas, asistir a las actividades de sus hijas y dedicarle tiempo a la familia.

Su papel como empresaria detallistas y su rol en la sociedad

Para Evelyn, su rol como empresaria en la sociedad se basa en hacer las cosas con amor, con pasión, con seguridad y sintiéndose siempre igual a cualquier otra persona que se tenga al frente. Para ella, la diferencia entre hombres y mujeres no está relacionada con el comercio y considera que como mujer se tienen muchas capacidades que permiten desarrollar varias cosas al mismo tiempo y eso es algo que la hace especial.

Por otro lado, su papel como empresaria detallista consiste en demostrar cómo ser una buena líder, poder manejar todos los aspectos de una buena forma, con actitud y aplicando la

experiencia. Además, no hay que perder de vista la importancia de fidelizar a los clientes y mantener un adecuado clima laboral para que los empleados se sientan a gusto y puedan desarrollar sus habilidades.

“El papel del empresario no se centra solo en incrementar las ventas o mantener a flote el negocio, sino también, en muchos otros aspectos que tienen que ver con la parte humana, el buen trato, el respeto y el tiempo para uno mismo.”

### DISTRIBUIDORA EVENCIO RODRÍGUEZ

Este negocio está ubicado en San Roque de Grecia, 150 metros noreste del Liceo León Cortes Castro y actualmente cuenta con 18 colaboradores.



Fue fundado hace 43 años por su original propietario Don Evencio Rodríguez (padre de Evelyn), quien tuvo la idea de llevar



mercadería desde San José para vender a los camiones repartidores de la zona, con el fin de que éstos no tuvieran que desplazarse hasta la capital a comprar productos.

En un inicio, este negocio se dedicaba a la venta de golosinas, principalmente al por mayor y de algunas marcas reconocidas, con el paso de los años, la actividad se fue diversificando y actualmente la mercadería se vende tanto al por mayor como al detalle y se cuenta con una amplia variedad de artículos para fiestas, librería, medicamentos, perfumería, cristalería, entre muchos otros.

Hace algún tiempo, Evelyn asumió la representación legal de la empresa, sin embargo Don Evencio le sigue apoyando en la parte administrativa y aunque maneja un horario diferenciado y ya no permanece la mayor parte del tiempo en el negocio, continúa siendo una pieza clave y su experiencia es un gran aporte todos los días.

Para su hija, él ha sido su universidad, comercialmente hablando, y afirma que los dos hacen un gran equipo ya que él aporta todo su experiencia y conocimiento y ella todo el soporte administrativo y tecnológico.

Los planes futuros para este negocio están enfocados en hacer crecer las ventas y ser más rentable, además de mejorar ciertas áreas, como el manejo del personal así como la parte publicitaria y tecnológica.

### **SIGUIENDO LA LÍNEA DE LO BUENO**

Porque lo bueno se comparte, Evelyn quiso compartir con nosotros una de las tantas enseñanzas de su papá, la cual espera aplicar por siempre:

*“Puedo decir que Distribuidora Evencio Rodríguez, no es solo un negocio, es una familia, donde cada uno de los trabajadores son más que solo trabajadores, son personas. Y gracias a que mi papá fue vendedor, rutero y laboró en muchos otros trabajos, creó un ambiente diferente en este negocio, en donde no se maltrata al trabajador, ni se atrasa al que cobra o viene a dejar la mercadería. Este es un negocio donde se ayuda al cliente, al trabajador, no solo para venderle o para que trabaje con nosotros, sino para ayudarlo como persona. Aquí hay mucha humanidad y ese es un legado de mi padre, el cual pretendo mantener por siempre.”*



**Evelyn y don Evencio  
Rodríguez**

## LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIANTES DETALLISTAS Y AFINES

*Felicita a*



**CONFEDACH**  
Confederación del Comercio Detallista y Turismo de Chile

**Confederación del Comercio  
Detallista y Turismo de Chile  
(CONFEDACHTUR)**

**y la Federación de Entidades de Autoservicistas,  
Almaceneros, Supermercadistas y Polirrubros de Buenos  
Aires y para la Liga de Almaceneros de Capital Federal  
(FABA)**



Quienes celebraron su aniversario de fundación el pasado 12 y 13 de Julio respectivamente.

Ambas instituciones han realizado un valioso trabajo y aporte para el sector detallista chileno y argentino.





# CELEBREMOS JUNTOS EL *Día de las Madres*

CON UN PROGRAMA ESPECIAL DE:



Martes 10 de agosto 2021, a partir de las 3:00 p.m.

HEMOS PREPARADO PARA USTEDES UNA SERENATA A CARGO DEL CANTANTE NACIONAL

**CARLOS GUZMÁN**



Transmisión vía streaming



Cámara de Detallistas Costa Rica

**¡ACOMPÁÑENOS, NO SE LO PIERDA!**

## CAPACÍTESE EN PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

Oriente de una manera estratégica el trabajo en su negocio

Para esto le invitamos a participar en la Charla **“REALICE UNA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN SU NEGOCIO Y OBTENGA EXCELENTES RESULTADOS”**, a cargo de la expositora Paola Ramírez.

El **jueves 26 de agosto 2021, a las 4:00 pm, a través de la Plataforma Zoom.**

**INSCRÍBASE** llamando al teléfono **2253-2625** o enviando un mensaje al **WhatsApp 8818-1723**

*Recuerde que con su participación, tendrá la posibilidad de obtener más cartones para el bingo navideño que se realizará en el mes de diciembre.*



*Le esperamos!!!*



## 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 expenda 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
<b>MICROEMPRESA</b>	De 1 a 2 colaboradores. Área física de 45 mts <sup>2</sup> o menos	₡13.500,00	₡13.500,00
<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	De 2 a 5 colaboradores. Área física entre 46 y 100 mts <sup>2</sup>	₡15.800,00	₡15.800,00
<b>MEDIANA EMPRESA</b>	Más de 6 colaboradores. Área física de más de 100 mts <sup>2</sup>	₡17.950,00	₡17.950,00



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

## BIENVENIDOS NUEVOS ASOCIADOS

NOMBRE DEL DETALLISTA	NOMBRE DEL NEGOCIO	UBICACIÓN
SUPERMERCADOS ROSAN LIMITADA	SUPERMERCADOS ROSAN LIMITADA	SAN FRANCISCO, SAN ISIDRO, HEREDIA

# 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



## 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 Azofeifa. Teléfono 2253 2625, ext 0,  
mmendez@canacodea.org

Cecilia Murillo Vargas. Teléfono 2253 2625, ext 19,  
cmurillo@canacodea.org

## 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 17,  
mzuniga@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

## 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 Mata Teléfono 2223-2967

Olman Herrera Teléfono 2223-5779



# 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 0,

ovargas@canacodea.org

Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 17,

mzuniga@canacodea.org

## SERVICIO ODONTOLÓGICO

Para asociados y sus familiares

### CARTAGO

Clínica Odonto Integral

Dra. Monserrat Piedra

Tel: 2591-3754 / 8831-1755

### LIBERIA – GUANACASTE

Clínica Dental Sonrisas Liberia

Tel: 2665-1443 / 2665-2481



### GRECIA

Clínica Odontológica

Dra. Melissa Bolaños

Teléfono: 2495-0367

Clínica Odontológica

Dra. Gloriana Sánchez

Tel: 2494-0373

## 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 0,

ovargas@canacodea.org



# CORONADO

## Deliciosos sabores únicos

NUEVAS



Fuente de calcio  
Fuente de Vitamina A y D

¡Orgullosamente  
nuestro!