



Representación y Defensa del  
Comercio Detallista Costarricense



# El Detallista

Boletín Diciembre, 2021

¡Felices Fiestas de  
Fin y Principio de año!



- En esta navidad, recuerde sus obligaciones con los consumidores. Pág 8
- Código rojo para la humanidad. Pág 12
- Acompáñenos en el Bingo Virtual Navideño y en Café Detallista. Pág 16

Edición N° 61



# Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	3
<b>COMENTARIO</b>	4
<b>CAPACITACIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>No me gusta lavar platos pero..... Por Sergio Villegas Coronas, Digital Trainer - Coach Dale Carnegie</li> <li>7 Ideas para fijar metas y tener éxito. Por Pedro Sifontes</li> </ul>	5 6
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>La Receptación es un Delito: No compre artículos de dudosa procedencia para venderlos en su comercio. Por Marco Monge Gómez, OIJ</li> </ul>	7
<b>GESTIÓN DE RIESGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cohesión Social en el Comercio Detallista. Por Mario Fernández, Preventec GR</li> </ul>	8
<b>ACTUALIDAD</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>En esta navidad, recuerde sus obligaciones con los consumidores</li> <li>Uso de la mascarilla debe considerarse parte de nuestra vestimenta</li> <li>Código rojo para la humanidad, advierte informe de ONU</li> <li>Desarrollo sostenible en CANACODEA</li> </ul>	9 11 12 13
<b>NOSOTROS LOS DETALLISTAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Abastecedor Zúñiga: Servicio y Variedad</li> <li>Acompáñenos en el Gran Bingo Virtual Navideño</li> <li>Este Diciembre, le esperamos en Café Detallista</li> <li>En el 2021, CANACODEA continuó de la mano de sus afiliados...</li> </ul>	14 16 16 17
<b>CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Afiliación y Costo de membresía</li> <li>Obituario</li> <li>Servicios</li> </ul>	18 18 19

**Créditos:**

El Detallista n° 61

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

## UN 2022 MEJOR CON LOS SIGUIENTES PASOS\*\*

1. Tome tiempo cada día por la mañana. Dele gracias a Dios. Se creará una mente fértil lista para triunfar.
2. Tenga propósitos claros cuando se despierte en la mañana. Cada día haga la siguiente declaración: Hoy mi propósito es \_\_\_\_\_.
3. Manténgase positivo. Puede escuchar a los cínicos e incrédulos que creen que el éxito es imposible o puede saber que con fe y una actitud optimista todas las cosas son posibles.
4. En lugar de estar decepcionado sobre el lugar donde se encuentra y pensar por qué a mí, piense con optimismo acerca de hacia dónde se dirige, planifique lo que falta para llegar a su meta.
5. Coma su desayuno como un rey, almuerce como un príncipe y cene como un niño colegial (racional).
6. Transforme la adversidad en éxito al decidir que el cambio no es su enemigo, sino su amigo. Vea cuáles son las oportunidades.
7. Haga una diferencia en las vidas de otros. Ame, Perdona, De, Sirva.
8. Crea que todo sucede por una razón, manténgase esperando cosas buenas para salir de experiencias difíciles.
9. No pierda su valioso tiempo en chismes, críticas, cuestiones del pasado, pensamientos negativos o cosas que no pueden controlar, como también pensando que el pasado fue mejor o glorioso. Lo que no edifique deséchelo.
10. Busque un mentor o tutor.
11. Viva con las E's. La energía, el entusiasmo, la empatía.
12. Recuerde que no hay sustituto para el trabajo duro. Esfuércese.
13. Enfóquese. Cada día pregúntese: "¿Cuáles son las tres cosas más importantes que tengo que hacer el día de hoy que me ayudará a crear el éxito que deseo?"
14. En lugar de quejas busque posibles soluciones. Es la clave para la innovación.
15. Lea más libros de lo que usted leyó el año pasado. Asista a seminarios de superación personal, laboral, matrimonial, financiera.
16. Aprenda de los errores y fracasos, deje que ellos le enseñen a hacer cambios positivos.
17. Cada día hay que centrarse en lo que se debe de hacer, no en lo que tiene que hacer. La vida es un regalo, no una obligación.
18. Cada noche antes de ir a la cama sea agradecido ante Dios y completa las siguientes declaraciones: Estoy agradecido a Dios por \_\_\_\_\_. Hoy dormiré confiado \_\_\_\_\_.
19. Sonreír y reír más. Son antidepresivos naturales.
20. Disfrute el viaje. Sólo tiene un viaje por la vida así que puede disfrutarlo o no disfrutarlo.



**Fuente: Renuevo de Plenitud**



# COMENTARIO



## Esperemos mejores tiempos en Costa Rica

- \* SALIMOS DE UNA PARA METERNOS EN OTRA
- \* LA CORRUPCIÓN, ENEMIGA DEL DESARROLLO
- \* NECESITAMOS RECUPERAR LA SOLIDARIDAD

Llegamos al final del 2021 con una herencia negativa en el balance general del país. Pandemia, corrupción, incapacidad para resolver problemas y desesperanza.

Muchos retos. Muchas necesidades. Y una sociedad sorda, adormecida y casi que derrotada por tantas adversidades. Sin embargo, eso es lo bueno de las crisis. Sacan lo mejor de los ticos, los chispazos que nos renuevan, que nos avivan y que nos reafirman como costarricenses.

### A CONSTRUIR, NO A OBSTRUIR

Necesitamos reconstruir Costa Rica. Las dos últimas administraciones, estos últimos 8 años nos llevaron a tocar fondo en materia del Estado costarricense.

Debemos trabajar juntos con el próximo Gobierno y con los próximos diputados en propuestas que reactiven efectivamente la economía, que generen nuevas fuentes de trabajo por medio de microempresas y emprendimientos; que se dé una redistribución equitativa del ingreso nacional; que se replantee el sistema educativo

y sobre todo, que se saque a los incapaces y vividores, a las garrapatas del sistema público costarricense.

Hay mucho que hacer para recuperar el tiempo robado por nuestros gobernantes en las últimas décadas. Especial mención a la corruptela que impulsada por la narco mafia carcome las estructuras políticas y administrativas y que desgraciadamente se apoya en empresas privadas.

El 6 de febrero nos toca votar por un abanico de extremos y centros. No se vale decir que no hay por quién votar. Tenemos 27 partidos inscritos a escala nacional y 11 a escala provincial. Debemos ver que ofrecen para reconstruir el país. Hay que ver sus programas y no sus lemas. Hay que ver qué tanto, los que han estado en el poder cumplen. Hay que votar por los más capaces y descartar a los más rapaces.

Hay que darle poder al nuevo Ejecutivo para que gobierne con sus diputados. Pero ojo. Cada ciudadano, cada empresario honesto, debe estar vigilante para que se cumplan las ofertas electorales que apoyemos. No es solo votar y que el nuevo presidente y los diputados hagan lo que les dé la gana. Ya tuvimos 8 años de una falsa acción ciudadana ausente que engañó y estafó a la sociedad costarricense. Y poco hicimos para combatir el mal.





# CAPACITACIONES



## NO ME GUSTA LAVAR PLATOS, PERO...

Por: Sergio Villegas Coronas  
Digital Trainer - Coach Dale Carnegie

Decir que disfruto lavar platos sería mentir. No es algo que "deteste" hacer, pero tampoco lo pediría como regalo de cumpleaños. Y la realidad es que, como a muchos de nosotros, nos tocará en algún momento lavar los platos. Por más que he intentado implementar métodos y estrategias para lavarlos de una "mejor" manera, siempre hay que lavarlos (a menos que tengamos una lavadora de platos, pero esto también requiere de un esfuerzo, enjuagarlos y ponerlos dentro de la lavadora, etc.).

En definitiva, no hay quite: hay que lavar platos. Debo confesar que lo hago excelentemente bien y he desarrollado algunas estrategias (o más bien, "mañas"), tales como ordenar todo primero, tener el escurridor de platos vacío antes de empezar a lavar platos, dejar las ollas para el final, comenzar con los vasos, etc. Aun con todo esto, no disfruto de lavarlos, pero si encontré una técnica que me ayuda muchísimo en el proceso: aprendí a disfrutar la sensación de terminar el trabajo bien hecho.

¿Qué quiero decir con esto? Mi motivación es que todo quede bien lavado y ordenado al terminar. La sensación de secarme las manos con el paño y ver toda la cocina impecable, realmente me encanta. Logré convertir algo que no me gusta en algo que me deja una sensación de triunfo. Y eso cambió toda mi perspectiva.

El Profesor Dale Carnegie decía en su libro de Como Ganar Amigos e Influir en las Personas una frase que realmente ha impactado positivamente en millones de lectores: "Si la vida te da limones, has una limonada". Es decir, si la vida nos da algo amargo o que no nos gusta, aprovéchalo y conviértelo en algo dulce. Si la vida te

da una lección importante, aprende de ella y crece como ser humano. Si nos llevamos un golpe muy duro, aprendamos de ello y sigamos adelante. El fracaso NO es una opción.

A veces cuesta mucho ver el lado positivo de las cosas, pero si lo practicamos constante y consistentemente, se convertirá en un hábito. Yo le digo a la gente que cuando le pregunten que como está, siempre contesten "Muy bien", porque sin importar que tan mal estamos, siempre habrá alguien que este mucho peor que uno. Incluso de la situación mas negativa, podemos sacar un aprendizaje. Y eso vale la pena.

No les puedo decir que todo lo que tenemos que hacer nos tiene que gustar, pero si les puedo aconsejar que aprendamos a disfrutar de "terminar" las cosas bien hechas. Si nos toca lavar platos, disfrutemos de una labor bien terminada, si tenemos que llenar formularios complicados, pensemos en la satisfacción que sentiremos cuando hayamos terminado. Y si además de esto, le ponemos

entusiasmo a todo lo que hacemos, esas labores que no nos gustan, de repente se vuelven más llevaderas y nos tomará cada vez menos tiempo y esfuerzo.

En la vida, no todo es color de rosa; siempre habrá cosas que no nos guste hacer. Pero si cambiamos nuestra actitud al respecto, los resultados cambiarán también. Y cambiarán para bien. No se cuantos años mas me quedan de vida, pero sí se que voy a disfrutarlos al máximo, incluso haciendo cosas que no me gustan, pero que las haré de la mejor manera posible y con los mejores resultados que pueda obtener. Mi consejo: ¡lave sus platos lo mejor que pueda y disfrute del trabajo bien hecho!



# 7 IDEAS PARA FIJAR METAS Y TENER ÉXITO

**“SI NO SABES HACIA DÓNDE VAS,  
NUNCA SABRÁS CUANDO LLEGARÁS”**

Éxito es una palabra que causa controversia en algunas personas, muchos lo anhelan y sin embargo se resisten a lograrlo porque piensan que no han nacido para ganar. Se han vuelto conformistas y derrotistas con frases: “Nunca lo voy a lograr”, “Soy incapaz”, “Nadie me entiende”, “Quien se va a fijar en mí”, “No tengo dinero”, entre otras.

No confunda éxito con fama, dinero, poder, hay mucha gente que tiene eso pero no son felices. El éxito es más que eso, tiene que ver que al final de tu vida amaste a Dios, a tu conyugue, a tus hijos, dejaste un legado y disfrutaste la vida al máximo.

## UNO DE LOS PASOS PARA EL ÉXITO ES LA FIJACIÓN DE METAS.

Las metas son importantes, ellas le llevan al lugar donde quiere llegar. En un estudio que realizó la Universidad de Harvard a sus estudiantes encontraron que solo el 3% de las personas tenían metas por escrito acompañadas de un plan de acción y al cabo de diez años se contactaron nuevamente a estas personas y el resultado fue que estas personas eran exitosas en lo que hacían.

Muchos no se fijan metas es porque no han aceptado aun la responsabilidad personal de sus vidas, y aun le temen al fracaso y al éxito.

Metas establecidas

Establecer objetivos específicos y metas es un ejercicio poderoso.

¿Cuáles son sus sueños? ¿Ha escrito sus metas?

Escribir sus metas es una de las tareas más importantes de motivación para ganar en la vida.

## ALGUNAS IDEAS QUE LE AYUDARAN A FIJAR METAS:

1. Haga una lista de valores. ¿Qué es lo que más valora?
2. Haga una lista con todos sus sueños. Escriba todo. ¿Qué le gustaría lograr en la vida? ¿Qué experiencias desearía tener?
3. ¿Qué haría si tuviera seis meses de vida?
4. Escribasus metas para tres años, un año, tres meses y desarrolle un plan de acción para alcanzarlos.
5. Convézanse. Muchas personas escriben sus metas pero no están convencidas de lograrlo.
6. Haga una lista de recursos disponibles. ¿Qué libros, seminarios, personas pueden ayudarle para alcanzar sus metas? Hay un precio que disfrutar.
7. Identifique los obstáculos y piense como lo vencerá. Enfrente a sus gigantes, derribe a Goliat.

**“El éxito no se mide por los logros que tengamos en la vida sino por lo que hemos tenido que superar para llegar a donde estamos.”**

Pedro Sifontes  
Coach Cristiano  
[info@liderazgocreativo.com](mailto:info@liderazgocreativo.com)  
[www.liderazgocreativo.com](http://www.liderazgocreativo.com)





# SEGURIDAD COMERCIAL

## LA RECEPTACIÓN ES UN DELITO NO COMPRE ARTÍCULOS DE DUDOSA PROCEDENCIA PARA VENDERLOS EN SU COMERCIO

Por: **Marco Monge Gómez**  
[mmongegom@poder-judicial.go.cr](mailto:mmongegom@poder-judicial.go.cr)

El receptor es la persona conocida comúnmente como "topador", es decir, quien adquiere bienes que son producto de un delito, o en condiciones sospechosas, así lo manifestó el Lic. Walter Espinoza, Director General del Organismo de Investigación Judicial (OIJ).

El delito de receptación por lo general es un delito que proviene tanto del asalto a un local comercial, el asalto a un peatón, el robo en una vivienda o bien del robo de contenedores cargados con diferentes productos y que se da por medio del asalto a un conductor en carretera.

Es decir, cada vez que un delincuente asalta, hurta o roba, y ofrece el producto robado a otra persona, quien lo compre se convierte en un receptor.

Por otra parte, la receptación provoca efectos negativos en la sociedad, uno de estos es el aumento de los delitos antes citados; además afecta a los comerciantes lícitos, ya que, al venderlos a precios más bajos les ocasiona una competencia desleal y una baja en las ventas. También afecta al fisco, ya que los productos al ser obtenidos de manera irregular y vendidos de esa misma forma, no pagan ningún impuesto.

Según indicó el Lic. Espinoza, este es un delito que se presenta con frecuencia en el país y generalmente

los productos que se ven relacionados con la receptación son repuestos para carros, productos como abarrotos y electrodomésticos, entre otros.

La principal recomendación para los propietarios de locales comerciales es comprar los artículos y productos que venden en sus negocios, a las personas autorizadas o bien en las casas comerciales que tienen el derecho de venta sobre estos.

Es importante que los comerciantes tengan presente que en el momento en que alguna persona les ofrezca artículos, de los cuales se presume una procedencia dudosa, informen a las autoridades policiales más cercanas o brinden la información a la línea 800-8000645 45 del Centro de Información Confidencial del OIJ.

Como dato importante, quien incurre en el delito de Receptación: "Será reprimido con prisión de seis meses a cinco años y con veinte a sesenta días multa, al que adquiere, recibe y ocultare dinero, cosas o bienes provenientes de un delito en el que no participó, o interviniere en su adquisición, recepción u ocultación. Se aplicará la respectiva medida de seguridad, cuando el autor hiciere de la receptación una práctica que implique profesionalidad", esto según lo tipificado en el artículo 323 del Código Penal de nuestro país.





# GESTIÓN DE RIESGO

## COHESIÓN SOCIAL EN EL COMERCIO DETALLISTA



**Mario Fernández,**  
**PREVENTEC**

La cohesión social es un concepto complejo que puede ser entendido como el grado de unión de los miembros de una comunidad o sociedad de la cual se sienten parte, por lo que aceptan sus reglas y la valoran como algo importante. El concepto tiene que ver con la existencia de sentimientos de pertenencia y con la capacidad de la sociedad para generar condiciones que permitan a todas las personas que la integran sentirse cómodas y con igualdad de derechos.

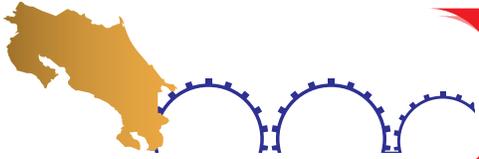
Un grupo con alto grado de cohesión buscará siempre el bienestar de todas las personas, combatirá la exclusión y la marginación y promoverá la confianza. Lo contrario, un grupo sin cohesión social será aquel en el que las relaciones entre sus miembros y el conjunto social son simples relaciones de vecindad física, sin sentimientos compartidos de pertenencia y de propósito, y sin formas de organización que representen esos sentimientos y los traduzcan en acciones concretas.

La falta de cohesión social genera vulnerabilidad social en las comunidades y sociedades, es decir, crea condiciones que tornan a sus miembros más susceptibles a ser impactados por las amenazas.

Cuanto más separados estén sus integrantes y cuanto menos pertenencia sientan hacia el grupo, más expuestos estarán al impacto de un peligro circundante. Y lo contrario, cuanto más unidos estén y más quieran a su sociedad, más fuertes serán y menor será el efecto de una eventual manifestación de una amenaza.

La Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines es una entidad que, por naturaleza, genera cohesión social entre sus integrantes y reduce la vulnerabilidad social del sector.





# ACTUALIDAD

## EN ESTA NAVIDAD, RECUERDE SUS OBLIGACIONES CON LOS CONSUMIDORES

RESPETEMOS LO QUE LA LEGISLACIÓN NOS MANDA.



### Derechos del consumidor

Artículo 32, Ley N. 7472

- ✓ Protección de sus legítimos intereses económicos y sociales.
- ✓ Acceso a **información, veraz y oportuna**, sobre los bienes y servicios: especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio.
- ✓ Protección administrativa y judicial contra: **publicidad engañosa**, prácticas y cláusulas abusivas y métodos comerciales desleales o que restrinjan la libre elección.

### Obligaciones del comerciante

Artículo 34, Ley N. 7472

- ✓ Informar suficientemente al consumidor en español y de manera clara y veraz.
- ✓ Ofrecer, promocionar o publicitar los bienes y servicios de conformidad con la Ley.
- ✓ Garantizar todo bien o servicio que se ofrezca al consumidor.
- ✓ Respetar las condiciones de la contratación.
- ✓ Extender la factura o comprobante de compra, donde conste, en forma clara, la identificación de los bienes o servicios y el precio efectivamente cobrado.

Nota: Corresponden a algunos derechos de los consumidores y obligaciones del comerciante.

MANEJEMOS RESPONSABLEMENTE LA PUBLICIDAD EN ESTA NAVIDAD.



Para **no inducir a error o engaño** al consumidor en la publicidad:

Artículos 37, Ley N. 7472 y 113; Reglamento D.E. N° 37899-MEIC

- 1 Se **debe realizar** de acuerdo con la naturaleza, características, condiciones, contenido, peso, y utilidad o finalidad de los bienes y servicios.
- 2 **No puede omitirse información**, si de ello puede derivarse daño o peligro para la salud o la seguridad del consumidor.
- 3 No podrá contener ninguna manifestación o presentación visual que directa o indirectamente, por afirmación, omisión, ambigüedad o exageración, **pueda llevar a confusión al consumidor**.
- 4 Si se incumple la normativa, se debe **obligar al comerciante a rectificar la publicidad, costearla y divulgar la información** veraz u omitida, por el mismo medio y forma antes empleados

## CONOZCA LO QUE RESIENTEN LOS CONSUMIDORES Y DENUNCIAN ANTE EL MINISTERIO DE ECONOMÍA.



### ¿Por qué denuncian los consumidores?

Motivos de denuncia por ofertas, promociones y publicidad, 2021



Fuente: Información del CRM. Corte al 31 de octubre de 2021.



### ¿Por qué denuncian los consumidores?

Encontró publicidad de un supermercado en la que se mostraban varios productos en oferta para comprar desde el sitio web, y cuando quiso comprar uno de los productos al precio de oferta de €7 900, en el sitio web el producto tenía un precio de €23 650. Al consultarle al supermercado, le indicaron que el precio publicitado ya estaba fuera de las fechas promocionales, pero en la publicidad ese dato no se informó.

Se presentó al comercio físico para adquirir una oferta publicitada en redes sociales y cuando llegó le indicaron que la oferta no existe y que fue borrada de redes sociales.

En el supermercado encontró un producto en oferta y confirmó el precio en uno de los datafonos de precios, sin embargo, días después de la compra revisó la factura y se percató que le habían cobrado el producto a precio normal. Procedió con el reclamo respectivo y el comercio le indicó que debía haber reclamado en 24 horas y que la diferencia de precios se da por inconsistencias entre los datafonos de precios y los registrados en cajas.

Se realizan pedidos en los sitios web y al momento de llegar a cancelar al comercio físico se indica que la oferta ya no aplica porque los precios estaban desactualizados y que deben cancelar un monto mayor al ofertado.



**ESTA NAVIDAD, CUIDE SU NEGOCIO, CUIDE A SUS CLIENTES. QUE SU PUBLICIDAD SEA UNA GUÍA, NO UN ENGAÑO.**

## USO DE LA MASCARILLA DEBE CONSIDERARSE PARTE DE NUESTRA VESTIMENTA

Tan indispensable como el uso del calzado, la camisa o la blusa, el pantalón o la enagua en las personas, así también debe calificarse a la mascarilla, la nueva prenda de vestir que deberá ser por tiempo indefinido parte de nuestro atuendo diario; y no por tendencia de alguna pasarela, sino por el criterio de especialistas en salud pública, que miran con preocupación el relajamiento de las medidas sanitarias en un momento epidemiológico de suma fragilidad.



### AUTOPROTECCION EN TODO SITIO Y CUALQUIER MOMENTO

Juan José Romero, epidemiólogo de la Universidad Nacional (UNA) comentó que de hecho la mascarilla debe ser parte de la vestimenta diaria de las personas por tiempo indefinido, sobre todo cuando se está en espacios públicos o ambientes cerrados con escasa ventilación natural. "La posibilidad de estar en espacios compartidos no debe limitar la necesidad de auto protegerse y cuidar a los demás; por esa razón, de ahora en adelante la mascarilla seguirá siendo parte de nuestra vestimenta, más allá del incremento en las tasas de vacunación", explicó Romero.

### PREVENCIÓN PARA FIN DE AÑO

El epidemiólogo resaltó que, si bien el gobierno de la República ha brindado a las personas la posibilidad de salir y movilizar la economía, debido a la disminución de casos nuevos, reducción personas hospitalizadas y fallecidas por covid-19, el escenario que se refleja pareciera ser muy atractivo.

Sin embargo, si no se toman las previsiones adecuadas y si la población se excede en ciertas libertades, como obviar los protocolos sanitarios y en especial el uso de la mascarilla, a finales de diciembre e inicios del 2022, podrían presentarse una serie de rebrotes, ya que el país aún se encuentra inmerso en un momento epidemiológico vulnerable.

Las mascarillas de todo tipo, siguen siendo uno de los productos más demandados por los consumidores y es bueno tener inventarios suficientes en los negocios detallistas.



# CÓDIGO ROJO PARA LA HUMANIDAD, ADVIERTE INFORME DE ONU

- **Calentamiento de hasta 2°C para fines de siglo**
- **Solo reducciones rápidas de emisiones de CO2 pueden limitar el impacto**
- **En CANACODEA activamos Comisión de Desarrollo Sostenible**

Ante los cambios sin precedentes que se evidencian en el clima en todas las regiones del mundo, solo reducciones radicales en las emisiones de carbono pueden limitar sus efectos potencialmente devastadores, advirtió el más reciente informe del panel de la ONU sobre el **cambio climático**.



Según pronosticó el Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC) en su informe, es probable que, para 2030, las temperaturas globales aumenten al menos 1,5°C sobre los niveles preindustriales, y que los **fenómenos meteorológicos extremos** —olas de calor, inundaciones y sequías— se vuelvan más frecuentes e intensos.

Para América Latina, las proyecciones prevén “aumentos de las precipitaciones anuales y extremas” en el sudeste de Sudamérica, según dijo a SciDev.Net la climatóloga Carolina Vera, vicepresidenta del grupo de trabajo que elaboró el informe. Para Chile y la región de Cuyo (sudoeste argentino), “hay proyecciones claras (...) hacia una mayor aridez”, agregó. Brasil, México y Argentina “aparecen al tope de las emisiones”, dijo a SciDev.Net Inés Camilloni, profesora y climatóloga de la Universidad de Buenos Aires, “Si bien todos tenemos responsabilidades en reducir dramáticamente las emisiones, sin duda estos tres países deben asumir el mayor compromiso”, opinó.

## ECONOMÍAS FRÁGILES

“Se espera que la economía del norte de África y Oriente Medio se vea afectada por la pérdida de tierras fértiles, infraestructura y otros proyectos industriales”, agregó desde Egipto, Samir Tantawi, especialista para la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

El experto cree que son los países menos desarrollados los que soportan los costos del cambio climático y sufren la mayoría de sus efectos negativos, ya sea por su ubicación geográfica o por sus economías más frágiles.

Señaló la necesidad de que los planes nacionales de desarrollo avancen hacia fuentes no contaminantes en la generación de energía, fomentando inversión en iniciativas ecológicas.

“Los países más ricos tienen el deber de ayudar a los más pobres con la financiación necesaria para realizar las inversiones que nos ayudarán a todos”, concluyó Stern.

**Fuente: Nicolás de la Barrera, Ruth Douglas, Mohamed ElSaid y Jackie Opara**

## DESARROLLO SOSTENIBLE EN **CANACODEA**

En los últimos meses se activó un grupo de trabajo en la Cámara, para ayudar a mitigar el cambio climático en Costa Rica y para ayudar a los detallistas en la reducción de sus costos operativos por el uso de energía eléctrica, empaques alternativos y manejo de desechos.

### **PUNTUALMENTE SE TRABAJA:**

- 1- Educación en el buen manejo de la energía eléctrica en equipos de refrigeración y congelamiento comercial. (Campaña 2022).
- 2- Trabajo en grupo gubernamental que regulará las normas de consumo energético en Costa Rica que se aplicarán en el 2023 en los mencionados equipos de refrigeración comercial.
- 3- Difusión de informaciones sobre ventajas de sistemas de inducción comercial en sodas, bares y restaurantes como alternativa más económica y eficiente a los equipos de gas.



- 4- Manejo eficiente de los aires acondicionados.
- 5- Mejoras en los sistemas de iluminación para bajar la factura eléctrica.
- 6- Formulación de un proyecto en procura de lograr la eficiencia energética en los negocios detallistas.

7- Plan de manejo de residuos sólidos que incluye el uso eventual de bolsas de maíz y de yuca para empaque en las empresas de nuestros asociados detallistas.

Todo esto va de la mano de un programa de capacitación y sensibilización por medio de El Detallista, las redes sociales de la Cámara y charlas puntuales.

La Cámara entra así, en una nueva etapa de trabajo para mejorar la calidad de vida de todos los costarricenses y buscando al mismo tiempo una mayor rentabilidad en los negocios de sus asociados.



## **LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIANTES DETALLISTAS Y AFINES**

*Les desea una Feliz Navidad  
y un año 2022 lleno de salud,  
trabajo y prosperidad*



# NOSOTROS LOS DETALLISTAS

## ABASTECEDOR ZÚÑIGA "SERVICIO Y VARIEDAD"

Continuamos en este mes de Diciembre dentro de la provincia de San José para seguir conociendo y disfrutando de las historias de los detallistas, en esta ocasión le llega la oportunidad a una mujer empresaria detallista que encontró en su negocio la forma de sacar a delante a sus hijos. A pesar de las dificultades, un divorcio, una pandemia, la competencia ilegal, entre muchos otros obstáculos, sigue en pie sin darse por vencida y con muchos planes a futuro, estamos hablando de Doña Rosa Gamboa Zúñiga.

Doña Rosa es una comerciante detallista de 52 años de edad, tiene dos hijos: Miguel Alberto y Jordy Steven Zúñiga Gamboa, es divorciada y actualmente es estudiante de diseño de jardines. Ella se reconoce como una mujer independiente, trabajadora, responsable, cuando tiene que tomar decisiones las toma, no le gustan las injusticias, trata de ser lo más sincera que pueda, eso sí, sin lastimar a otras personas, es amante de la naturaleza, dinámica, creativa, humilde a pesar de tener su carácter y además se declara eternamente enamorada de sus hijos.

Su negocio se llama Abastecedor Zúñiga y se fundó en el año 1995. Está ubicado en Purral arriba de Guadalupe, de la última parada de autobuses, 400

metros al Oeste, sobre la calle pública. Es un negocio familiar, el cual la mayoría del tiempo es atendido por Doña Rosa y en algunas ocasiones sus hijos también le colaboran.

Este negocio, además de vender abarrotes, pone a disposición de sus clientes: carnes, verduras, artículos de bazar y ferretería. Los planes de su propietaria para el corto plazo van en la vía de mejorar la fachada, pintar y hacer algunos arreglos, para el mediano plazo el plan es aún más ambicioso ya que su idea es poder abrir una cafetería, juguetería y departamento de regalos, en otras palabras, todo en un mismo lugar.

Para esta empresaria detallista, las cosas no han sido nada fáciles, las crisis han asomado en ciertos momentos, sin embargo su perseverancia ha sido el escudo que le ha impedido "tirar la toalla". Ella ha encontrado en su negocio la oportunidad para acercarse a otras mujeres emprendedoras y al mismo tiempo poder ayudar y escuchar a muchos de sus clientes cuando no la están pasando muy bien y esto es algo muy satisfactorio para ella. Algo no tan positivo, pero que es parte del sacrificio diario, es el hecho de no poder compartir mucho tiempo con sus hijos por las obligaciones del negocio.

Los retos también son parte de la trayectoria de Doña Rosa, y muestra de ello ha sido la pandemia





por Covid-19, que a pesar de golpearla duro y hasta tener que despedir a un ayudante, no le ha impedido salir adelante con su negocio al mismo tiempo que cumple con las obligaciones municipales, tributarias y operativas del mismo y si a esto le sumamos la competencia desleal e ilegal y los negocios orientales, el reto es todavía más grande.

Ella asegura que un aspecto que la diferencia como detallista, es el conocimiento que ha adquirido por parte de la Cámara de Detallistas durante todo el tiempo que tiene de ser asociada, ya que las charlas de capacitación ayudan a ver las cosas de otra forma, dan guía e impulsan a ser mejores comerciantes.

## UNA ANÉCDOTA DE ROSA GAMBOA ZUÑIGA

“Era una época muy difícil en mi vida: Divorciada, con mis hijos pequeños, uno en el kínder y el otro en la escuela, con una hipoteca y sin carro para poder comprar mercadería para el negocio, como decimos popularmente “con una mano adelante y otra atrás”, así estaba yo.



Don Diego, cuando ayudaba a doña Rosa en su negocio

Un día, solo se hicieron 5000 colones de venta en el negocio y para el

siguiente día no tenía mucho para invertir, pero aun así abrí el negocio, invertí los 4000 colones y únicamente me quedaron 1000 colones. Pasaron las horas de ese día y la venta fue muy poca, por no decir nula. En ese momento, entra un señor al negocio y me dice: “Señora me puede ayudar con 1000 colones, es lo que me hace falta para completar y si no llego con el dinero completo me echan de la casa donde vivo”.

Yo lo veía a él y también pensaba que esos 1000 colones que me estaba pidiendo, era lo único que



me quedaba en la bolsa, solo respiré y me dije: “bueno ya no puedo hacer más, está en tus manos Diosito”, saqué la plata y se la di al señor.

Horas más tarde llegó Diego, un señor que yo quería como mi papá y me dijo: “Rosi, (así me decía de cariño) mejor cierre el negocio”, inmediatamente yo sentí un dolor en mi pecho y fue donde pensé que definitivamente ya no iba a seguir más con el negocio. Pero mi sorpresa fue que cuando salimos, él me entregó un millón de colones para invertir en mi negocio, a mí se me salieron las lágrimas y todavía lloro al recordar ese bello gesto, cuando él muy amablemente me prestó ese dinero proveniente de sus ahorros para yo poder salir adelante.

Agradezco a él y a mi mamá, que también me ayudó sacando fiado de otro lugar azúcar y arroz para yo poder vender en mi negocio porque no tenía ni eso. Mis hijos fueron quienes me dieron la fuerza para seguir adelante y hasta hoy puedo dar testimonio de que en mi vida he tenido ángeles, que sin pedir nada a cambio me han dado la mano cuando más lo he necesitado”.



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

## ACOMPÁÑENOS EN EL GRAN BINGO VIRTUAL NAVIDEÑO

### ¿Cuándo?



Domingo 19 de Diciembre 2021



4:00 pm

### ¿Cómo se recibe el cartón?

Durante la semana del 13 al 17 de Diciembre 2021, la Cámara de Detallistas enviará a los asociados los cartones correspondientes para la participación en el bingo.

Dichos cartones son virtuales y se enviarán mediante la dirección de correo electrónico o número de WhatsApp, registrados en la base de datos de la Cámara.

### ¿Dónde se transmitirá?



Cámara de Detallistas Costa Rica

Excelente premios y sorpresas adicionales para quienes se conecten a la transmisión

Actividad exclusiva para afiliados a CANACODEA

Ver lineamientos de la actividad en la página web [www.canacodea.org](http://www.canacodea.org)

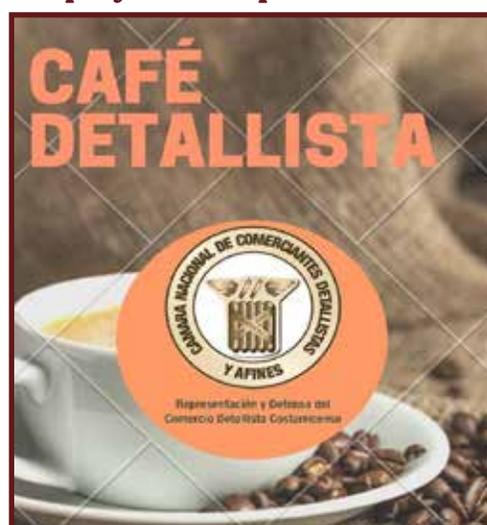
## Este DICIEMBRE, le esperamos en:



CAFÉ DETALLISTA  
NOTICIAS + INFORMACION

MARTES 07, 14 Y 28 DE DICIEMBRE  
3:00 pm

Programa especial de temporada navideña, consejos para compras navideñas y proyecciones para el 2022



Transmisión vía streaming



Cámara de Detallistas Costa Rica

Participe en el Concurso navideño contándonos ¿Cuál ha sido el regalo más significativo que ha recibido en navidad y por qué ?

Envíenos un mensaje al WhatsApp 8818-1723 y participe en la rifa de un premio sorpresa.

El ganador se mencionará en el programa del 28 de diciembre

PATROCINAN:



RS. MUNDIA SALLITA



GRUPO AGROINDUSTRIAL NUMAR S.A.



# EN EL 2021, CANACODEA CONTINUÓ DE LA MANO DE SUS AFILIADOS...

El 2021, ha sido un año complicado, de mucho trabajo y de muchas oportunidades para los empresarios detallistas y para la Cámara de Detallistas

A pesar de que la pandemia persiste nos hemos ido adaptando a las nuevas condiciones que ésta ha impuesto y hemos aprovechado las herramientas que la tecnología nos ofrece.

Es así como en el 2021, CANACODEA llegó a sus afiliados con **Charlas de Capacitación virtuales**, a través de la plataforma Zoom, en temas relacionados con mercadeo, cambios en la conducta de los consumidores, fidelización de los consumidores, neuro ventas, planeación estratégica, negociación con proveedores, negocios on line, finanzas, cierre fiscal, liderazgo, perspectivas económicas y la crisis de los contenedores, los cuales han sido desarrollados por excelentes especialistas que se esmeraron por brindar capacitaciones del más alto nivel para los participantes.



Se ha continuado colaborando con la reducción en los costos de operación de los negocios, con la **venta subsidiada de rollos** para sistema de punto de venta.



La plataforma **Mi Negocio Virtual** está disponible para todo afiliado que desee aprovechar de esta herramienta que le permite contar con un micro sitio para promover su negocio.



**Café Detallista:** Continúa consolidándose como un importante medio de comunicación e interacción con nuestros afiliados y expertos en temas relacionados con el quehacer comercial.

También nos permitió celebrar en el mes de agosto junto con las madres detallistas de un programa especial, para celebrar su día y, en el mes de diciembre realizar un concurso para celebrar la época navideña.

Como actividades recreativas y de esparcimiento, realizadas a través del Facebook Cámara de Detallistas Costa Rica, el domingo 16 de mayo celebramos el **Día del Comerciante Detallista**, con una actividad cargada de premios, capacitación, música y magia.



Y el domingo 19 de diciembre se realizará el grandioso **Bingo Virtual Navideño**, que brindará a los participantes la posibilidad de salir favorecidos con importantes premios.



Estas actividades y proyectos han sido posible, gracias al patrocinio y al apoyo de las siguientes empresas amigas del sector detallista:





## 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



## OBITUARIO

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

- José Guillermo Arce Hernández, Sastrería y Bazar Arvilla, afiliado desde el 01 de noviembre de 1988.

Así mismo, enviamos nuestras condolencias a sus familiares en estos momentos de tanto dolor.

# 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 17,  
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 Mata 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 Azofeifa. Teléfono 2253 2625, ext 0,  
mmendez@canacodea.org  
Cecilia Murillo Vargas. Teléfono 2253 2625, ext 19,  
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 0,  
ovargas@canacodea.org  
Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 17,  
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 0,  
ovargas@canacodea.org



Dos  Pinos

# Disfrutá <sup>la</sup> magia

Edición  
**LIMITADA**

