



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense



EL DETALLISTA

BOLETÍN FEBRERO, 2022



VAMOS CON TODO...
NO ESPEREMOS QUE EL MUNDO SE DERRUMBE

- ACCIONES EN DESARROLLO SOSTENIBLE. PÁG 9
- CIERRE FISCAL. PÁG 11
- HOMENAJE A DON DANIEL RICHMOND. PÁG 14

EDICIÓN
Nº 63



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

Lea en esta EDICIÓN

● PENSAMIENTO DEL DETALLISTA	3
● COMENTARIO	4
● CAPACITACIONES	
• Motivación: Factor clave. Por Jimmy Vargas Rojas, Senior & Digital Trainer Dale Carnegie	5
● SEGURIDAD COMERCIAL	
• Evite ser blanco de ladrones y asaltantes. Por Marco Monge Gómez y Marisel Rodríguez Solís, OIJ	6
● GESTIÓN DE RIESGO	
• Importancia de los suplementos nutricionales. Por Dra. Irma García Penón, Preventec GR	8
● DESARROLLO SOSTENIBLE	
• Programa de Desarrollo Sostenible con buen impulso	9
● ACTUALIDAD	
• Para que no corra.... Tenga presente que se acerca la presentación de las Declaraciones de Renta e Informativa	11
• Salarios mínimos 2022	12
● NOSOTROS LOS DETALLISTAS	
• Los colores del amor	13
• Fotografía de Daniel Richmond, en sala de Expresidentes	14
● CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA	
• Afiliación y Costo de membrecía	18
• Obituario	18
• Servicios	19

Créditos:

El Detallista n° 63

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



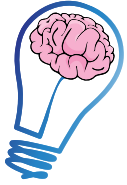
Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

LIDERANDO NUESTRAS EMOCIONES

PEDRO SIFONTES
COACH Y CONFERENCISTA
Sígueme en: @psifontes

Las organizaciones deben invertir más en preparar a sus líderes en esta área para influir sobre sus colaboradores de forma positiva, auténtica, inspiradora y motivadora.

Un líder con inteligencia emocional logra más que un líder con un alto coeficiente intelectual. Un líder con inteligencia emocional, es más poderoso en su gestión llevando a un equipo al logro de las metas con entera satisfacción de todos.

Las emociones son parte de nuestra vida, en el coaching decimos que toda emoción es una predisposición para la acción. De manera que si sabemos manejarlas, o podemos intervenirlas, sacaremos mucho provecho de ellas. Toda emoción es generada por un cambio o circunstancia en especial.

Si usted recibe una mala noticia, o tiene un accidente en el trabajo, no alcanzó la meta o no fue la producción deseada, de seguro que su estado emocional cambia a frustración, tristeza, enojo. Igual puede pasar que usted recibe una buena noticia, le aumentaron el sueldo, le dieron un ascenso, se le dio un nuevo negocio o una venta, su estado emocional cambia a alegría, felicidad, optimismo. Eso ocurre porque somos seres emocionales.

Nuestras emociones condicionan nuestro actuar, por lo cual debemos prestarle la atención y no dejarnos gobernar por ellas. Las emociones no son ni positivas ni negativas, ellas son una fuente poderosa de energía, de hecho la definición en

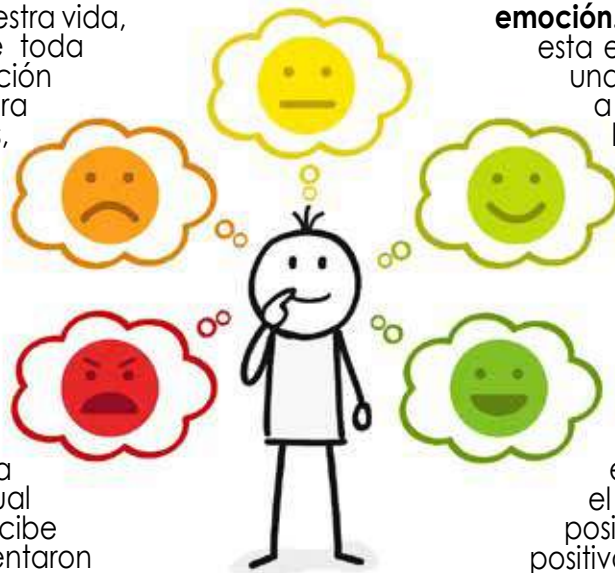
latín "Motus anima" significa "el espíritu que nos mueve."

Identifique sus emociones y acéptelas como parte de su vida. ¿Qué es lo que siento? ¿Qué ocasiona esta reacción en mí? Deje de proyectarlas en otros. Basta de ser "la víctima" y comience a prestarle atención a cada una de ellas. Cuando usted presta atención puede lograr un cambio de conducta.

Descifre el mensaje que le comunica la emoción. ¿Qué puedo aprender de esta emoción? Se dice que cuando una persona no logra adaptarse a determinadas circunstancias, la cantidad de información que el cuerpo tiene que procesar aumenta. Lo importante de aprender a descifrar el mensaje es que pueden evitarse algunas enfermedades.

Tome el control de sus emociones. ¿Cuál es la estrategia para controlarla? Una vez identificadas sus emociones y descifrado el mensaje, usted tiene la posibilidad de un cambio positivo. Es lo que se conoce como el camino del autoconocimiento. Cuando aprendemos a auto conocernos, podremos soltar lo que nos retiene e impide el desarrollo de todo nuestro potencial como líderes.

Usted será un líder exitoso de acuerdo al liderazgo sobre sus emociones. ¿Seguirá actuando como viene o tomará control de sus emociones?





COMENTARIO

LAS PIEDRAS EN EL ZAPATO DEL NUEVO GOBIERNO

Las elecciones del 6 de febrero ponen en perspectiva una serie de problemas que la ciudadanía padece y percibe como importantes para una buena gestión pública en el Poder Ejecutivo y en la Asamblea Legislativa.

Encuestas realizadas en enero anterior, indican que un 27% de la población pone en primer lugar y ante todo el problema del desempleo en contraposición a la pandemia y al Covid que es prioritaria para tan solo un 1.2% de los encuestados.

Para el nuevo Gobierno, todo vendrá por el lado económico, pues la preocupación de los ticos nos lleva a:

1- DESEMPLEO	27.7%
2- SITUACIÓN ECONÓMICA	18.1%
3- POBREZA	5.5%
4- COSTO DE VIDA	5%
5- DÉFICIT FISCAL	2.8%
6- IMPUESTOS ALTOS	2%

CORRUPCIÓN EN SEGUNDO LUGAR DE PREOCUPACIÓN

El tema de las estafas, los contratos mordidos, las prebendas, las licitaciones amarradas, el tráfico de influencias y otras prácticas comunes en el sector público y privado tiene a una 19.1 % de la población preocupada.

La corrupción será un tema que no deben soslayar fácilmente las nuevas autoridades. Deberán hacer propuestas fuertes y efectivas que tienen que ver no solo con la parte electa, sino con el Poder Judicial, los bancos, el Ice, el AyA y todo el aparato estatal.

Otros temas que deben ser atendidos, según la encuesta realizada por la Universidad Nacional, se vinculan a:

1- MALA GESTIÓN DE GOBIERNO	8.2%
2- INSEGURIDAD Y DELINCUENCIA	2.9%
3- PROBLEMAS EN EDUCACIÓN	1.4%

No omitimos, que las autoridades que entren a gobernar a partir de mayo, deben rescatar sus relaciones con el sector privado. Apoyarse en organizaciones como cámaras, cooperativas y otras para facilitar el trabajo y el emprendimiento en Costa Rica, buscando la formalidad de toda empresa y no alchahueteando más la competencia informal.



CAPACITACIONES



MOTIVACIÓN: **FACTOR CLAVE**

Por:
Jimmy Vargas Rojas
Senior & Digital
Trainer Dale Carnegie

Los planes con frecuencia cambian. Cuántas veces hemos planeado un viaje, paseo o actividad con detalle y, por circunstancias externas, sea de clima, enfermedad, recursos, una avería mecánica del vehículo, suspensión del viaje o retraso entre otras, los planes cambian, sea positivo o negativo. De igual manera, a nivel de nuestras organizaciones, en ocasiones hemos trazado un plan de acción u hoja de ruta para lograr cumplir metas y, de repente por diversas situaciones cambia lo mapeado. En ambos escenarios la motivación juega un papel fundamental para seguir adelante.



Cada día nos plantea un gran reto a nivel personal y organizacional: ¿cómo mantener la motivación en nuestra empresa? El afamado actor Al Pacino, en la película sobre fútbol: Un domingo cualquiera (1999), les decía a sus jugadores antes de un partido para motivarlos: **"O bien nos rehacemos como equipo o nos desmoronamos centímetro a centímetro, jugada a jugada, hasta que estemos acabados..."** La realidad de nuestro entorno invita a que cada día mantengamos la motivación al tope para con nosotros así como los miembros de nuestras organizaciones, por que de esta depende que se cumplan los resultados centímetro a centímetro o, dicho en términos de negocio colón por colón.

CLAVES DE LA MOTIVACIÓN DE UN EQUIPO

La motivación es la capacidad nuestra como líderes para estimular constantemente a los colaboradores buscando que ellos mismos incrementen su desempeño. Algunas claves para lograr lo anterior:

- **EMPATÍA:** tratar a los colaboradores, proveedores, clientes con los que tenemos contacto como nos gustaría ser tratados en la misma posición – situación. De manera simple, mostrar interés, escuchar a alguien o dar importancia a lo que está contando una persona es ser empático. ¿Estamos siendo empáticos la mayor cantidad de interacciones con otras personas?

- **RESPECTO:** este es uno de los principales valores que nos permite reconocer, aceptar, valorar y apreciar las cualidades de las personas con las que nos relacionamos cada día. En la filosofía Dale Carnegie, tenemos un principio (Nº11) que ilustra este valor: "Demuestre respeto por las opiniones ajenas. Jamás diga a una persona que está equivocada".
- **RECONOCIMIENTO:** esta herramienta de gestión, refuerza nuestras relaciones, tanto a nivel profesional con los colaboradores, proveedores, clientes, entre otros. Así como también a nivel personal: familiares, amigos, hijos, cónyuge. Es clave, dado que un uso adecuado logra cambios en positivos a lo interno de las personas y, por ende de las organizaciones. El éxito de esta poderosa herramienta radica en realizarlo de manera honesta y genuina, de tal manera que el efecto será muy positivo para ambas partes.
- **AMBIENTE (CULTURA ORGANIZACIONAL):** considerar que el factor humano es vital en las empresas, cada día hay una cantidad de interacciones con otras personas por lo que se vuelve clave tener un ambiente agradable y favorable, lo que genera que las personas se sientan a gusto.
- **FLEXIBILIDAD:** Nuestra organización tiene expectativas de nosotros como colaboradores en todo momento. Esto puede significar dejar de lado nuestra antigua forma de pensar sobre nuestro trabajo y adaptarnos a algo nuevo y desconocido, lo que nos da aliento a seguir cumpliendo con las metas y resultados buscados. El papel que desempeñamos en el futuro puede ser bastante diferente de lo que pensamos que sería.

Si bien es cierto, que el futuro es incierto y ninguna persona tiene la capacidad para determinarlo, nos aventuramos a compartir con ustedes que cada día tiene un afán diferente para cada persona; debemos pensar en positivo sobre lo que hemos logrado hasta este día y, que un día podemos fallar... pero dos no. La motivación debe alimentarse cada día con pensamientos de superación, aderezado con buenas relaciones interpersonales, condimentado con una competencia sana que le de sabor a nuestro trabajo o negocio. El principal ingrediente de esta receta de éxito recae sobre nosotros, que es la manera en como abordamos los cambios que cada día nos presenta. Cómo indicó este gran orador y escritor Og Mandino: **"Da siempre lo mejor que tienes. Lo que plantas ahora, lo cosecharás más tarde:"** Ahora es cuando debemos mantener nuestra motivación al máximo, luego vemos los resultados.



SEGURIDAD COMERCIAL

EVITE SER BLANCO DE LADRONES Y ASALTANTES

Por: Marco Monge Gómez
mmongegom@poder-judicial.go.cr
Marisel Rodríguez Solís
mrodriguezsol@poder-judicial.go.cr

El asalto y el hurto a personas son Delitos Contra la Propiedad que se generan en el diario vivir de las personas que habitan nuestro país, ya que los delincuentes utilizan diferentes modalidades para cometer sus fechorías y dependiendo de las costumbres de cada individuo, a veces nos hacemos vulnerables ante los delincuentes.

En el caso de los asaltos, el malhechor aborda a sus víctimas amenazándolas tanto con arma de fuego como con arma blanca, para apoderarse de sus bienes. Y es que sólo en los primeros tres meses del 2021 el Organismo de Investigación Judicial (OIJ) recibió un total de 1685 denuncias por este delito en todo el país, siendo la provincia de San José la más afectada con más de 800 denuncias, seguido de Alajuela con 184, Limón con 183 y así sucesivamente. La provincia con menor índice de asalto a personas fue Guanacaste, con 73 denuncias.

En lo que respecta al hurto, normalmente la persona no se entera de que fue víctima sino hasta un tiempo después, cuando va a utilizar un objeto que ya ha sido sustraído sin que se percatara del hurto, como por ejemplo los celulares o billeteras. En este caso, el OIJ recibió en los primeros tres meses del año 2021 un total de 1532 denuncias, siendo las provincias de San José, Puntarenas y Alajuela las encabezan la comisión del delito, en el orden mencionado. En este caso Guanacaste es la provincia con menor incidencia, al igual que con el asalto.



MODALIDADES MÁS COMUNES EN ASALTOS

Dentro de las modalidades más comunes relacionadas con el asalto, está el ocurrido a personas que transitan por las vías públicas y las que se encuentran en paradas de autobuses. Según comentó Alberto Mata, Oficial de Investigación de la Sección de Asaltos del OIJ, en algunas ocasiones los delincuentes para cometer el asalto utilizan el llamado "candado chino", es decir, interceptan a la víctima por la espalda, la toman por el cuello hasta lograr reducirla a la impotencia y en algunos casos hasta que pierda el conocimiento, para luego tomar sus pertenencias y darse a la fuga dejando a la persona en el suelo en la vía pública.

En el caso de las personas que se encuentran en paradas de autobús, los delincuentes llegan a bordo de una motocicleta o bien un vehículo, se bajan y tras realizar amenazas, despojan a las personas de sus pertenencias.

Los "quebra ventanas" son también un problema para quienes transitan en vehículos. Según comentó Mata, este delito se da en su mayoría a lo largo de circunvalación en San José, cerca de la zona conocida como "Los Hatillos" donde los delincuentes aprovechan las llamadas "horas pico", en que hay alto tránsito vehicular y cuando los semáforos están en rojo quiebran alguna de las ventanas del vehículo y sustraen los teléfonos celulares, bolsos, computadoras o cualquier artículo de valor que las personas portan en los asientos. De igual manera, para lograr su cometido en ocasiones aprovechan que los conductores llevan la ventana baja para tomar las pertenencias.

MODALIDADES MÁS COMUNES EN EL CASO DE LOS HURTOS

En el caso de los hurtos, es común que las personas sean víctimas por circunstancias que les hacen vulnerables. Julio Hernández, jefe de la Sección de Hurtos del OIJ indicó que llevar el celular en la bolsa trasera del pantalón, es uno de los descuidos que los delincuentes más aprovechan para hurtar estos dispositivos.

La otra modalidad está relacionada con llevar el bolso o cartera abiertos y atrás mientras camina por lugares de alto tránsito, pues los delincuentes aprovechan para sutilmente meter la mano y sustraer lo que se encuentren, entre ellos la billetera y celulares.

Este delito también acontece en establecimientos comerciales, como tiendas, supermercados, bares y otros, donde las personas dejan sus pertenencias de lado y se distraen, mientras los delincuentes los toman y se retiran del lugar. Esto no sólo le sucede a los clientes de los establecimientos, sino también a las personas que trabajan en ellos, pues, por ejemplo quienes laboran en las cajas o en la recepción del lugar a veces dejan su celular a la vista del delincuente y en un breve descuido éste aprovecha y se lo lleva. Incluso, las cámaras de seguridad han evidenciado como estos sujetos sustraen computadoras portátiles de quienes están atendiendo en el establecimiento.

Según Hernández algunos de los sitios más comunes donde se manifiesta este delito son por ejemplo los centros de ciudad en horas pico, en que los transeúntes caminan muy juntos, por lo que al delincuente se le facilita meter su mano en los bolsos de las personas si lo llevan abierto, o bien, en los casos en los que la persona camina con un salveque en la espalda, lo abren y sustraen las pertenencias. De igual manera sucede con los celulares que portan las personas en la parte trasera del pantalón, pues en las aglomeraciones, la víctima no se percata del delito, sino hasta tiempo después. Igualmente sucede en los autobuses, cuando estos van llenos de personas.



En este último caso, hay grupos organizados de tres y más delincuentes que crean una situación dentro del autobús en donde uno de ellos se le atraviesa a la víctima, mientras otro

RECOMENDACIONES

Alberto Mata indicó que la principal recomendación es no poner resistencia si se es víctima de este delito y entregar los bienes, pues "...lo material se recupera, pero la vida humana no..."

También indicó, que es importante evitar tener a la vista artículos de valor, como lo son cadenas de oro, anillos y demás joyas.

Otra recomendación es evitar el uso de teléfonos celulares en las bolsas traseras del pantalón o andarlo en la mano cuando se camina por la vía pública, pues, se ha determinado a través de las investigaciones que estos aparatos son uno de los principales artículos buscados por los delincuentes.

Evite portar grandes cantidades de dinero en efectivo y en caso de que se deba portar evite andarlo a la vista, pues esto llama la atención de los delincuentes.

Si camina por una calle transitada, lleve su bolso bien cerrado y al frente. El celular es preferible que lo porte en la pretina del pantalón en la parte delantera si no tiene un bolso donde guardarlo.

Si anda una mochila, llévela en la parte delantera del cuerpo, o asegúrese de que tiene un sistema de seguridad que evite que el delincuente lo abra con facilidad.

Y una de las recomendaciones más importantes que brindan tanto Mata como Hernández es que, si usted es víctima de uno de estos delitos, interponga la denuncia, pues eso ayudará a que cada vez suceda con menos frecuencia.



GESTIÓN DE RIESGO

IMPORTANCIA DE LOS SUPLEMENTOS NUTRICIONALES



**Por Dra. Irma Garcia Penón,
Doctora en Farmacia,
Master en Homeopatía,
Profesora de Ciencias
Biológicas de la Salud**

El detallista es una persona muy importante para la sociedad, es quien da acceso de los elementos básicos de la vida de una comunidad. Por esto, es indispensable que cuide su salud, física, mental, emocional y espiritual. Hoy, comentaremos sobre la importancia de tomar suplementos nutricionales para mantener la salud, que determinará no solo el estado físico, sino la parte emocional. Una persona saludable estará preparada para tomar mejores decisiones, tratar mejor al cliente, tener una mejor actitud ante las circunstancias de la vida diaria.

SUPLEMENTOS NUTRICIONALES

Hay elementos indispensables para la salud, que no los produce el cuerpo humano, sino que hay que ingerirlos, llamados complementos nutricionales.

Principales causas de las carencias:

- Estrés
- Medicamentos
- Contaminantes laborales, ambiental a mayor contaminación más necesidad de complementos para eliminar metales pesados.
- Etapa de vida: niñez, adolescencia, adultos, adultos mayores.
- Enfermedades, en especial las crónicas y situaciones genéticas, que generan carencias de absorción.

- Hábitos de vida, falta de algunos nutrientes
- Incremento de necesidades: deportistas, estudiantes en exámenes, embarazo, lactancia, envejecimiento, entre otras.

LA VITAMINA C:

Es una de las vitaminas más importantes, y sus necesidades cuantitativas son las más elevadas, se requiere de varias decenas de miligramos, mientras que en el caso de otras vitaminas se requiere de unos pocos miligramos o incluso es suficiente con fracciones de miligramos. Todos los animales son capaces de sintetizar la vitamina C, salvo el hombre, el cobayo y el mono. Es la única vitamina que actúa aisladamente, sin unirse con una apoenzima para formar una enzima.

LA DEFICIENCIA:

- Oxidación y envejecimiento prematuro.
- Infecciones que se convierten en pandemias.
- Problemas de los tejidos internos, disminución de la protección de las membranas celulares, genera pérdida de los ácidos grasos polinsaturados que no se pueden filtrar a través de la osmosis de las membranas, disminuye la síntesis del colágeno que forma las uñas, piel, el cabello, disminuye el mantenimiento de todos los tejidos del cuerpo. Existe carencia de vitamina C por los hábitos de alimentación, situaciones del medio ambiente o cambio de requerimientos por la etapa de la vida u oficio.
- Es una de las vitaminas más importantes, y sus necesidades cuantitativas son las más elevadas: se necesitan varias decenas de miligramos, mientras que, de otras vitaminas, se requieren con unos pocos miligramos o incluso hay vitaminas en las que, es suficiente con fracciones de miligramos. Todos los animales son capaces de sintetizarla, salvo el hombre, el cobayo y el mono. Es la única vitamina que actúa aisladamente, sin unirse con una apoenzima para formar un enzima.

Próximamente, seguiremos informando de otros suplementos nutricionales de gran importancia para, mantener la salud de los humanos.

DESARROLLO SOSTENIBLE



PROGRAMA DE DESARROLLO SOSTENIBLE CON BUEN IMPULSO

- PRIMER TALLER DE TRABAJO EN ENERO
- PROYECTAMOS TALLER REGIONAL EN GRECIA

Trabajamos en la elaboración de una agenda ambiental que permita a los detallistas combatir el cambio climático y sumarse al trabajo de desarrollo sostenible que lleva a temas como la economía de energía, la generación propia de la misma; el manejo adecuado de residuos sólidos y el impulso de una nueva cultura de consumo basados en la economía circular y la economía de plata.

En enero se hizo un primer taller en alianza con la Agencia Alemana de Cooperación GIZ para que los asociados marquen una ruta de trabajo que los haga más amigables con el ambiente y les ayude a bajar costos operativos y maximizar utilidades en la medida de lo posible.

NUESTROS ASOCIADOS YA CAMINAN EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE

**Detallista William Víquez líder en Grecia
300 metros de paneles solares

Su empresa, Grupo La Electa produce panes y repostería usando energía solar. Además, todo un restaurante opera con electricidad solar sus equipos y la iluminación. De pagar más de 900 mil colones por mes en electricidad paga hoy en día menos de 200 mil colones. Hizo una inversión de 35 millones de colones que espera cubrir en 5 años.





COOPEVICTORIA DISPUESTA A ALIANZA AMBIENTAL CON CANACODEA

- *COOPEVICTORIA es líder en acciones amigables con el ambiente*
- *Trabajo efectivo en la comunidad de Grecia*

Gracias al impulso del Gerente de CoopeVictoria, Oscar Zúñiga Cambronero, se hará el primer taller regional sobre desarrollo sostenible en Grecia.

CoopeVictoria tiene programas ambientales que van desde educación a la comunidad, el uso de aceites comestibles de desecho hasta el procesamiento y transformación de nuevos productos a partir del bagazo de la caña.

Parte de la Comisión de Desarrollo Sostenible, coordinada por la Vicepresidenta de la Cámara, Doña Nidia Stewart estuvo en Grecia, tanto en La Electa como en CoopeVictoria.

ADQUIERA LOS ROLLOS PARA IMPRESORA DE PUNTO DE VENTA EN LA CÁMARA

ROLLOS EN PAPEL BOND
(Sin copia)

Medida: 3" x 3" de ancho x 1.40 metros de largo

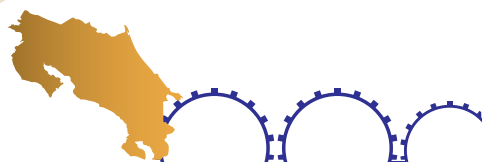
ROLLOS EN PAPEL TÉRMICO
(Sin copia)

Medida: 3" 1/8 de ancho x 73 metros de largo

**Consulte los precios y coordine el envío a los teléfonos:
2253-2625 / 8818-1723**

****La venta de estos rollos es exclusiva para asociados a CANACODEA.**





ACTUALIDAD

Para que no corra.....

TENGA PRESENTE QUE SE ACERCA LA PRESENTACIÓN DE LAS DECLARACIONES DE RENTA E INFORMATIVAS

De acuerdo a la Reforma Fiscal Ley 9635 las personas y empresas que están en el régimen tradicional, cuyo período fiscal va desde enero 2021 a diciembre 2021; tienen que presentar la declaración de Impuesto a las Utilidades o Impuesto Sobre la Renta del periodo del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021, el próximo **15 de marzo de 2022**.

Con respecto al Régimen simplificado los periodos de presentación de impuestos tanto del iva como de renta es trimestral y por ende no le corresponde presentar la declaración D-101, **el régimen simplificado utiliza el formulario D-105-2 a través del portal de hacienda ATV**

CÁLCULO DEL IMPUESTO DE RENTA

El impuesto de la renta se calcula utilizando los ingresos totales, al cual se le resta los gastos incurridos necesarios e indispensables para generar esos ingresos y al resultado neto se le aplica la tarifa del impuesto.

La declaración se presenta por medio del **formulario D101 Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta a través del portal de hacienda ATV**.

“Es importante que el contribuyente tenga al día su contabilidad, que cuente con los comprobantes necesarios para respaldar los gastos, y que los mismos sean además útiles y necesarios para la generación de la renta, además el contribuyente debe estar atento a las fechas de presentación y pago de la declaración”.

Declaración informativa D-151 declaración anual resumen de clientes, proveedores y gastos específicos.



Esta declaración la deben presentar las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, sujetas o no al pago del impuesto sobre la renta, cuando hayan realizado a nivel nacional, la venta o la compra de bienes o servicios, a una misma persona.

Los datos a informar son los siguientes:

- \neq 2.500.000 en ventas y compras
- \neq 50.000 en alquileres, servicios profesionales, comisiones e intereses

NOTA: Solo se debe declarar todas aquellas facturas que no tienen comprobante electrónico. En el caso de que todas las facturas sean electrónicas no se debe presentar dicha declaración, **la fecha para presentar la declaración informativa es el 28 de febrero 2022**.

SALARIOS MÍNIMOS 2022

De acuerdo al Decreto Ejecutivo N° 43365-MTSS, publicado en La Gaceta N° 247, del 23 de diciembre del 2021 estos son los salarios mínimos que entraron a regir a partir de enero 2022:

Categoría	Siglas	Salario Mínimo	
Trabajador en Ocupación No Calificada	TONC	₡ 10.875,12	Jornada Ordinaria Diaria
Trabajador en Ocupación Semicalfificada	TOSC	₡ 11.825,90	Jornada Ordinaria Diaria
Trabajador en Ocupación Calificada	TOC	₡ 12.139,07	Jornada Ordinaria Diaria
Trabajador en Ocupación Especializada	TOE	₡ 14.205,13	Jornada Ordinaria Diaria
Trabajador de Especialización Superior	TES	₡ 22.044,91	Jornada Ordinaria Diaria
Trabajador en Ocupación No Calificada (Genérico)	TONCG	₡ 326.253,57	Mensual
Trabajador en Ocupación Semicalfificada (Genérico)	TOSCG	₡ 351.965,23	Mensual
Trabajador en Ocupación Calificada (Genérico)	TOCG	₡ 367.058,75	Mensual
Técnico Medio en Educación Diversificada	TMED	₡ 384.651,40	Mensual
Trabajador en Ocupación Especializada (Genérico)	TOEG	₡ 416.801,68	Mensual
Técnico de Educación Superior	TEDS	₡ 474.040,55	Mensual
Diplomado en Educación Superior	DES	₡ 511.981,50	Mensual
Bachiller Universitario	BACH	₡ 580.708,20	Mensual
Licenciado Universitario	LIC	₡ 696.873,72	Mensual

ALGUNOS EJEMPLOS DE ACUERDO A LA CATEGORÍA DE SALARIO:

Trabajador en Ocupación No Calificada TONC	Trabajador en Ocupación Semicalfificada TOSC	Trabajador en Ocupación Calificada TOC	Trabajador en Ocupación Especializada TOE
CAMARERO	AYUDANTE DE COCINA	AUXILIAR DE CONTABILIDAD*	CHEF
_DEMOSTTRADOR (DISPLAY)	CANTINERO	CAJERO*	COSTURERA
EMPACADOR / ETIQUETADOR	CARNICERO (Empleado de despacho)	CARNICERO DESTAZADOR	EBANISTA
GONDOLERO	COBRADOR*	CERRAJERO	ESTETICISTA
MENSAJERO*	DEPENDIENTE	COCINERO	MAITRE (JEFE DE MESEROS)
MISCELANEO*	DEMOSTRADOR VENDEDOR	JOYERO	SASTRE
SALONERO	EMPLEADO DE DESPACHO	MANICURISTA, MAQUILLADORA	SERIGRAFISTA
	FOTOCOPIADOR (CENTRO DE COPIADO)	PANADERO	SOLDADOR
	GUARDA*	PASTELERO	
	OFICINISTA*	RELOJERO	
	RECEPCIONISTA*	REPOSTERO	
	TELEFONISTA*	ZAPATERO	
	VERDULERO		

NOSOTROS LOS DETALLISTAS



LOS COLORES DEL AMOR

- * DE PULPERÍA A FLORISTERÍA ARDE AMOR
- * EDUCACIÓN SUPERIOR PARA SUS HIJAS
- * DESDE 1985 EN EL NEGOCIO DE LAS FLORES



A los 69 años, don Alexander Rojas es uno de los asociados activos de la Cámara de mayor edad. Antes de la floristería, tuvo el Abastecedor Las Mercedes allí mismo en Tres Ríos.

En Arde Amor, hay una oferta de productos para fiestas, bodas, servicios fúnebres con accesorios que complementan el lenguaje propio de las flores con sus aromas, matices y vivos colores.



El secreto de su negocio está en las compras, pues adquiere directamente las flores de los productores. Se gana la comisión del intermediario, tiene flores frescas y su negocio camina bien. Compra en Llano Grande, en los viveros de la zona. Emplea dos vehículos para transportar la materia prima y una vez procesada en el negocio hacer las entregas a domicilio.

Solo por las compras directas y en volumen baja sus costos un 20 por ciento lo que le hace más competitivo que otras floristerías.

Don Alexander, no piensa en el retiro y más bien trata de incorporar a una nieta porque comprende la necesidad de las redes sociales para ser competitivo. Actualmente, tiene 3 colaboradores.

Sobre la pandemia, señala que clientes fijos dejaron de comprar, pero por los funerales las ventas han sido estables.

Considera que la Cámara ofrece muchos beneficios a sus miembros, pero dice no aprovecharlos del todo.



FOTOGRAFÍA DE DANIEL RICHMOND EN SALA DE EXPRESIDENTES

- * Más de 2 décadas en la Presidencia
- * Ejemplo de trabajo, disciplina y visión
- * Caballero del comercio detallista

Celebramos la vida y el legado de un hombre que en 1978, se asoció a la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines. Su negocio, el abastecedor San Diego en el cantón de la unión, todavía está activo y en manos de familiares.

Aquel detallista de 28 años vivió la crisis económica de los años ochenta y se forjó a la par de grandes líderes como Edgar Viquez y Pedro Carballo. Hizo fila, pasó por la formación de la Cámara, y en 1994 llegó a la presidencia de la Institución.

Se retiró en el 2019 por razones de salud, pero en esos 25 años al frente de la Institución, la Cámara se afianzó en todos los sentidos.



Tiene el honor, don Daniel Richmond Obando, de igualar los años que logró don Edgar Viquez al mando de nuestra organización.



**Daniel Richmond y Gerardo Araya,
actual presidente de la Cámara**

Durante la gestión de don Daniel, se levantó nuestro edificio, y se actualizaron los servicios de la Cámara según las necesidades de la época.

La Cámara se proyectó internacionalmente con la incorporación como miembro de la Organización del Comercio Detallista de las Américas.

A nivel local se participó en la creación del sistema de régimen simplificado, y se logró la declaratoria de interés público de Canacodea. Le acompaña don Gerardo Araya, actual Presidente de CANACODEA.



Directivos, asesores y personal de la Cámara en homenaje a don Daniel Richmond.

"A lo largo de más de 30 años de participar en la Cámara hasta llegar a la presidencia en 1994, pasamos momentos difíciles como cuando durante 2 años los directivos tuvimos que pagar las planillas de los colaboradores de de la Institución. Agradezco mucho a la actual Junta Directiva porque está haciendo un esfuerzo titánico por la Cámara."



ACOMPÁÑENOS EN LAS TRANSMISIONES DEL PROGRAMA



LIVE



CAFÉ DETALLISTA

NOTICIAS - INFORMACIÓN



Los martes cada quince días, a partir de las 3:00 pm

A través de la página de Facebook: **CÁMARA DE DETALLISTAS COSTA RICA**

PROGRAMAS DEL MES DE FEBRERO 2022 - 08 DE FEBRERO Y 22 DE FEBRERO

****Puede acceder a las grabaciones de los programas en el canal de YouTube:**

CÁMARA DE DETALLISTAS EN ACCIÓN



BINGO VIRTUAL NAVIDEÑO

PREMIÓ A MUCHOS DETALLISTAS Y ESTOS SON ALGUNOS DE ELLOS



ELIZABETH HERNÁNDEZ RAMÍREZ
BAZAR ISIDRO
€75.000 en efectivo y Canasta Dos Pinos



JONATHAN CHACÓN SALAS
CENTRO COMERCIAL LOS ÁNGELES
Smart TV de 50" y Canasta Numar



MARÍA VEGA ROJAS
BAZAR LAS MERCEDES
€50.000 en efectivo y Canasta Pozuelo



CARLOS CASTRO MIRANDA
MINI SÚPER EL PARQUECITO
Gata hidráulica y productos Coca Cola



ARNOLD OROZCO GARCÍA
LICORERA EL SEGURO
Altavoz y CanastaPozuelo



KATHIA RAMÍREZ ALVARADO
TIENDA VÁLERI
Horno con freidora de aire y
Canasta Pozuelo



MELVIN GUERREO CHAVARRÍA
ALMACÉN VILLA
Pantalla Samsung de 43" y
Canasta Dos Pinos



ANDREA SÁNCHEZ CHACÓN
BAZAR Y LIBRERÍA
RINCÓN DEL REGALO
Hidrolavadora y Canasta Dos Pinos



MARICELA LEITÓN GUERRERO
MINI SÚPER Y BAZAR MARY
Máquina para hacer café y Canasta Numar



MARÍA LÍA ARTAVIA RODRÍGUEZ
HACIENDA ZURQUÍ
€200.000 en efectivo y Canasta Numar



MAGDALY VINDAS HERRERA
Chromecast y Canasta Dos Pinos



NIDIA STEWART PIEDRA
SÚPER NANA
Kit de vigilancia y Canasta Numar

GRACIAS A LAS EMPRESAS PATROCINADORAS QUE HICIERON POSIBLE ESTA ACTIVIDAD





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 expendiera directamente al consumidor final y que tenga su patente comercial al día.

COSTO DE MEMBRECÍA 2022

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



OBITUARIO

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

- Jonathan Badilla Mendoza, Ferretería La Central n° 2, afiliado desde el 11 de febrero 2000.

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

BUSCÁ TU HELADO PREMIAD



Y GANÁ

₡500.000
PARA 20 GANADORES

25
PANTALLAS

25
CELULARES