



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



PORTE PAGADO
PORTE PAYÉ
PERMISO Nº 26



El Detallista

Boletín Marzo, 2021



MUJERES DETALLISTAS

Reflejo de lucha, esfuerzo y superación

CANACODEA se renueva,
LLENE LA ENCUESTA DE LAS PÁGINAS CENTRALES Y SEA PARTE DEL CAMBIO

Edición N° 52



Lea en esta EDICIÓN

PENSAMIENTO DEL DETALLISTA	3
COMENTARIO	4
CAPACITACIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ¿Gratitud?. Por Jimmy Vargas Rojas, Senior & Live Online Trainer, Dale Carnegie Saludo día mujer 	5 6
SEGURIDAD COMERCIAL	
<ul style="list-style-type: none"> Disminuyen los delitos contra la propiedad en pequeños comercios. Por Xinia Zamora Ovares 	7
ACTUALIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> Siete de dieciséis propuestas de reactivación económica para el 2021 Llene y envíe la siguiente encuesta y quede participando en la rifa de un premio sorpresa..... 	8 9
NOSOTROS LOS DETALLISTAS	
<ul style="list-style-type: none"> Negocios con sabor de mujer detallista Farmacia Palmares, al servicio del pueblo Aproveche la oportunidad que CANACODEA le brinda, a través de Mi Negocio Virtual, el Sitio de Ventas de los Detallistas 	13 15 17
CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA	
<ul style="list-style-type: none"> Afiliación y Costo de membresía Bienvenidos nuevos afiliados Servicios 	18 18 19

Créditos:
 El Detallista n° 52
 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

DOCE CONSEJOS SABIOS

Todos necesitamos de un consejo oportuno, y cuando viene de personas sabias, ese consejo puede cambiar el rumbo de nuestra vida.

CONSEJO NO. 1.

Camine de 10 a 30 minutos todos los días. Mientras camina, sonría.

CONSEJO NO. 2.

Siéntese en silencio por lo menos 10 minutos cada día. Enciérrese si es necesario.

CONSEJO NO. 3.

Escuche buena música todos los días, es auténtico alimento para el espíritu.

CONSEJO NO. 4.

Al levantarse en la mañana diga... Mi propósito hoy es _____.

CONSEJO NO. 5.

Viva con las 3 E's...: Energía, entusiasmo y empatía.

CONSEJO NO. 6.

Juegue más juegos que el año pasado.

CONSEJO NO. 7.

Lea más libros que el año pasado.

CONSEJO NO. 8.

Mire al cielo al menos una vez al día, dese cuenta de la majestuosidad del mundo que le rodea.

CONSEJO NO. 9.

Sueñe más mientras esté despierto.

CONSEJO NO. 10.

Trate de hacer reír a por lo menos 3 personas cada día.

CONSEJO NO. 11.

Elimine el desorden de su casa, su auto y su negocio y deje que nueva energía fluya en su vida.

CONSEJO NO. 12.

No gaste su tiempo en chismes, cosas del pasado, pensamientos negativos o cosas fuera de tu control. Mejor invierta su energía en lo positivo del presente.





COMENTARIO



MI NEGOCIO VIRTUAL

**Puente entre el pasado y el presente*

**Adentra al comercio en el futuro*

**Plataforma de negocios virtual*

La Pandemia mundial, aceleró los cambios comerciales que se venían dando de manera paulatina.

El Covid 19 mató negocios y empresas, renovó a otras, y generó la creación de nuevos negocios y empresas.

VENÍAMOS LENTAMENTE

El comercio electrónico de bienes y servicios tenía su fuerte en lo tradicional: local físico, inventario físico, cliente físico, venta física.

Las regulaciones para visitar físicamente los negocios por razones de salud; con sus limitaciones en desplazamientos, horarios y medidas sanitarias; hizo que el comercio electrónico tuviera un gran impulso.

Las compras por Internet, las entregas a domicilio, los pagos electrónicos vinieron para quedarse y perfeccionarse de manera constante.

SINO CORREMOS, VAYAMOS RÁPIDO

En la Cámara de Detallistas veníamos trabajando en una página web cuyo desarrollo se aceleró en el 2020.

Ofrecemos en este momento a nuestros asociados de manera gratuita, la instalación de negocios, de tiendas, de comercios virtuales en nuestra página web.



Desde allí, tendrán la posibilidad de ofrecer a sus clientes todo bien y servicio que tengan.

Según el empeño y el empuje de cada detallista, así podrá hacer crecer su negocio con actividades, promociones, calidades, precios y exclusividades. Cada negocio puede salir de su barrio y vender en todo el país o fuera de él, porque los medios de pago son electrónicos y con entregas físicas a domicilio si así lo tiene establecido el detallista.

Toda esta tecnología está al alcance del detallista que no se aferre solo a la forma tradicional de ventas esperando que pase la pandemia, sino que está disponible para todo detallista que quiera transformarse según la época, sus necesidades y sus oportunidades.

No importa que no conozca de tecnología, de tiendas virtuales, de ventas por Internet. Solo requiere un poquito de esfuerzo, empeño y visión de cambio.

Inscriba su empresa en la Plataforma Mi Negocio Virtual. Es el momento de rejuvenecer e incluso, desarrollar un nuevo emprendimiento de negocios.



CAPACITACIONES



¿Gratitud?

Por: Jimmy Vargas Rojas
Dale Carnegie Costa Rica

Cada mañana en mi casa durante muchas semanas, he escuchado el canto de un pajarillo que disciplinadamente casi a la misma hora inicia su concierto diario, sin esperar nada a cambio y entregarlo todo a sus oyentes, sin importar quienes son, si están presentes y atentos escuchando sus melodías ó, si le ignoran!

El pajarillo lo hace por que es una razón de su existencia, tiene el gusto de compartir sus dones con una audiencia invisible para él. Vibrante y encantadora; dulces y moduladas; afinadas y melódicas, son sus notas llenas de energía y vitalidad; así es la música de esta canción que nos comparte; cual solista invitado a un concierto en cualquiera de los mejores teatros del planeta, dónde al igual que un músico profesional con miles de horas de preparación y ensayos, con un nerviosismo previo a que el telón del teatro se levante para iniciar su recital, este pajarillo nos hace recordar, que desinteresadamente debemos compartir nuestros dones ante esta audiencia que espera ansiosa por satisfacer su oído musical; nuestra audiencia son los clientes que esperan sobrellevar sus necesidades satisfechas de nuestros productos o servicios.

Así como el pajarillo se levanta cada mañana lleno de emoción por entregar su música que es innato en su ser; esta escena serviría como ejemplo de nuestra actitud de agradecimiento, cada día en nuestros negocios, muchas veces sin esperar nada a cambio!

**La Gratitud
no solo es la
más grande de
las virtudes,
sino la madre de
todas ellas.**

Marco Tulio Cicerón

¿Cuándo fue la última vez que realizamos un alto, para agradecer por todo lo que nos rodea: vida, familia, clientes, bienes materiales, alimentos, negocio, colaboradores, proveedores, entre otros? ¿Recuerda, la cara de la última persona (cliente-proveedor) al cuál Usted agradeció por venir a su negocio? Por escoger a su local entre otros tantos, ¿por qué se decidió ir a Usted?. Pensemos por unos segundos...

La gratitud es una buena práctica, que aunque algunas veces no recibe nada por parte de la otra persona, nos llena de energía vigorizante para seguir avanzando en un mundo convulso, acelerado y competitivo. Una buena práctica en el mundo de los negocios es reflexionar y agradecer hasta dónde hemos llegado con nuestro esfuerzo, constancia, disciplina y, sobre todo por nuestros clientes y su lealtad.

En el famoso libro El Principito, escrito por Antoine de Saint-Exupéry; se encuentra la frase: "Solamente se puede ver bien con el corazón, por que lo esencial es invisible a los ojos", esta frase nos hace preguntarnos lo siguiente: ¿Es posible que nos hayamos vuelto insensibles y casi ciegos ante las muchas razones por agradecer? Hoy en medio de esta pandemia, hemos aprendido a agradecer por todo. ¿Lo estamos realizando con nuestros colaboradores, proveedores y clientes?.



Gratitud proviene del latín gratitudo, término que a su vez se forma de la raíz "gratus", que significa agradable y, "tudo" que expresa cualidad. Este sentimiento – gratitud – no prescribe cuando la otra persona lo corresponde, de ahí que se vuelve eterno o invaluable. Recordemos, alguna situación por la cual, una persona tiene toda nuestra gratitud, por ejemplo: "siempre sentiré gratitud por la protección, educación, alimentación, etc, que me dieron mis padres".

Este sentimiento es el que debemos lograr a través de la gratitud para con nuestros clientes, socios comerciales, equipos de colaboradores, entre otros. En este sentido, la gratitud es sumamente importante para el desarrollo de las habilidades interpersonales, ya que supone que ambas partes, dan y reciben de primera mano a través de la otra persona, lo que genera un vínculo emocional para toda la vida, esto es vital y clave para nuestros negocios.

Agradecimiento, reconocimiento, gracia, son algunas palabras que contienen el significado de esta palabra clave en nuestro lenguaje diario. No importa cual palabra utilicemos para demostrar gratitud con las personas cercanas. Es mayor el bien al utilizarla, por que genera bienestar, ayuda a conciliar el sueño, favorece la disminución del estrés, refuerza la autoestima del otro. Estimado y fiel lector, entonces ¿Cuál será la palabra que utilizará este año para demostrar gratitud?

Día

INTERNACIONAL DE LA MUJER

La Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines les envía un cordial saludo en el Día Internacional de la Mujer a todas nuestras afiliadas:

Mujeres luchadoras y perseverantes, que con su trabajo constante se esfuerzan por cumplir sus metas y sacar adelante a su negocio y a su familia.





SEGURIDAD COMERCIAL

DISMINUYEN LOS DELITOS CONTRA LA PROPIEDAD EN PEQUEÑOS COMERCIOS

Por Xinia Zamora Ovares
xzamora@poder-judicial.go.cr

Según las estadísticas registradas en el Organismo de Investigación Judicial (OIJ), durante el año anterior se dio una baja significativa en los delitos contra la propiedad como lo son los robos, asaltos y hurtos, en los que se incluye los locales comerciales, como pulperías, abastecedores entre otros. Los datos muestran que estos delitos disminuyeron en general en un 34%, mientras en el caso de los fraudes aumentaron en un 51%.

Según consta en la Memoria Anual Estadística del OIJ del 2020, para que exista un delito contra la propiedad, deben de existir tres factores, una víctima o comercio que tenga algo de valor o de importancia, que el lugar permita o facilita el delito y sumado a esto que el comercio no cuente con una persona que brinde seguridad al mismo. Trascendió que otro aspecto que habría influido en la baja de los delitos contra la propiedad, es el hecho de que cierto tipo de negocios como bares y centros de entretenimiento nocturno estuvieron cerrados durante casi todo el periodo de pandemia.

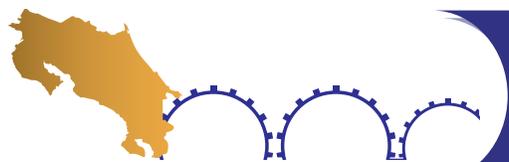
En cuanto a los fraudes se tiene que hay un aumento significativo, pues la criminalidad

al no encontrar víctimas de oportunidad en la calle y negocios hace un desplazamiento del lugar del delito desde la dimensión física a la virtual o cibernética, destacándose los fraudes por internet y mediante llamada telefónica que tuvieron en general un aumento del 51%, lo cual se desglosa con los timos por teléfono en un 58% y los fraudes cibernéticos con un 25% entre otros.

Como hecho a destacar por ejemplo en el año 2020 se reportaron un total de 859 asaltos a edificaciones, que incluyen pulperías y abastecedores etc.. y haciendo la comparación con el año 2019 donde se dieron 1461 asaltos a edificaciones, se puede ver que hubo una disminución de 602 casos en total.

Las autoridades judiciales le hacen un llamado a los comerciantes para que estén alerta pues ante el aumento en los fraudes cibernéticos, es de suma importancia que no le brinden datos personales y confidenciales a ninguna persona que los contacte vía telefónica haciéndose pasar como funcionario de algún banco o bien de una institución pública, pues de hacerlo se pueden convertir en una víctima más de fraude.





ACTUALIDAD

SIETE DE DIECISÉIS PROPUESTAS DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA PARA EL 2021

La Universidad Nacional, UNA, presentó al país, una serie de propuestas para la reactivación económica en el corto y mediano plazo. La iniciativa contempla acciones en el campo económico, de salud, de cultura y de ambiente. En este caso seleccionamos las ideas que tienen que ver con el sector comercial y productivo.

La propuesta fue enviada al Poder Ejecutivo, a la Asamblea Legislativa sin que a la fecha se conozca respuesta.



1. Diseñar e implementar una estrategia firme y sostenida de reactivación económica y un agresivo programa de desarrollo de obra pública en infraestructura, mediante la figura de concesión de obra pública. Por ejemplo, el proyecto del tren metropolitano, el fortalecimiento de la infraestructura aeroportuaria, incluyendo el fortalecimiento de aeropuertos, puertos y carreteras regionales.
2. Invertir en obras de infraestructura social, especialmente en las regiones periféricas, como hospitales, clínicas, escuelas primarias y secundarias (dotadas de laboratorios y acceso a internet de banda ancha y nuevas tecnologías).
3. Identificar actividades productivas dinámicas con una gran capacidad de crecimiento, articulación y encadenamientos productivos para el fomento de clústeres y de otros esquemas especiales de fomento a la inversión, que genere encadenamientos productivos, sociales y fiscales.
4. Revisar y evaluar la totalidad de los porcentajes de aportación y contribución establecidos en el sistema de seguridad social, el cual es pagado por las pymes y exigido por parte de la OCSS para generar una reducción proporcional de al menos un 20% como obligación patronal de manera que se mejore el ingreso disponible y liquidez en el flujo de caja a corto plazo de las empresas.
5. Generar un seguro de desempleo para aquellas personas que perdieron su trabajo por cierre obligatorio en las pequeñas y medianas empresas generado por la pandemia, este seguro debe ser equivalente al salario mínimo.
6. Suspender el impuesto total de bienes e inmuebles y el cobro de patentes municipales en las pymes de sectores vulnerables en lo equivalente al menos a dos trimestres para el año 2021 de manera que las empresas puedan abrir operaciones con costos bajos a la entrada.
7. Diseñar e implementar un programa de formalización del parque industrial de Mpymes que posibilite generar empleos de calidad y en cantidad, con el propósito de fortalecer el mercado laboral. Mejorar los mecanismos para una simplificación del sistema

"UNA vivir con justicia social, equidad y solidaridad" | 8

Llene y envíe la siguiente encuesta y quede participando en la rifa de un premio sorpresa...

En CANACODEA, nos encontramos en proceso de renovación y transformación y es por eso que su opinión como afiliado es muy importante para nosotros, ya que nuestro interés y razón de ser es brindarle servicios de muy alta calidad, pero sobre todo servicios que cubran y satisfagan sus necesidades como afiliados.

Es por esto que le pedimos su ayuda llenando y enviando la siguiente encuesta, a través del Whats App 8818-1723, del correo electrónico info@canacodea.org o con su gestor de cobro y de esta forma quedará participando en la rifa de un premio sorpresa que se realizará el martes 27 de abril 2021.

SECCIÓN 1: PARTICIPACIÓN SUYA Y DE SU EMPRESA EN CANACODEA

1. ¿Qué motivos lo impulsaron a asociarse a CANACODEA?

2. ¿Qué tan importante es para usted y su negocio permanecer asociado(a) a CANACODEA?
Muy importante ()
Importante ()
Poco importante ()
Nada importante ()
3. Mencione el o los motivos por los cuales permanece asociado a CANACODEA

4. Indique ¿Qué motivos podrían hacer que un negocio como el suyo se desafilie de una organización gremial? Puede marcar más de una opción
Falta de información ()
Cuota de membrecía ()
Servicios brindados ()
Poca cercanía ()
Falta de resultados () Otro _____
5. ¿Considera que la Cámara está cumpliendo con su objetivo de representar y defender al sector detallista nacional?
Sí () Parcialmente () No ()
6. Del 1 al 3, donde 1 malo, 2 regular y 3 bueno
¿Cómo califica la labor de la Cámara? _____

SECCIÓN 2: ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS QUE OFRECE CANACODEA

1. ¿Conoce los servicios que actualmente la Cámara ofrece a sus asociados?
Sí () Parcialmente () No ()
2. Si su respuesta fue "sí" por favor enumere los servicios que conoce y utiliza

3. Si su respuesta fue "no" o "parcialmente" ¿Qué considera qué hace falta para que usted los conozca al 100%? Puede marcar más de una opción
Más interés de su parte ()
Más divulgación por parte de la Cámara ()
Más fuentes de información ()
Del todo no me interesa conocerlos ()
Otro: _____
4. ¿Cómo califica los servicios de CANACODEA que actualmente usted conoce y utiliza?
Bueno () Regular () Malo ()
5. De acuerdo a su respuesta anterior ¿Qué debería hacer la Cámara para mejorar la oferta de servicios?

6. ¿Considera que CANACODEA debe ampliar su oferta de servicios a los asociados?
Sí () No ()
7. ¿Qué otros servicios le gustaría que la Cámara le ofrezca?

8. ¿A través de qué medio le gustaría recibir información de los servicios de la Cámara?
Boletín el Detallista ()
Correo electrónico ()
WhatsApp ()
Página web ()
Facebook ()
Otro _____
9. Mencione en orden de prioridad los principales medios de comunicación que diariamente usted utiliza en su negocio: _____

SECCIÓN 3: EVALUACIÓN DE LOS ACTUALES SERVICIOS DE LA CÁMARA Y SUS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

1. A continuación se enumeran los servicios que actualmente CANACODEA ofrece a sus asociados. En una escala del 1 a 3, donde 1 es malo, 2 regular y 3 bueno, indique en cada casilla el número que otorgaría a cada servicio de acuerdo a cada una de las siguientes preguntas.

SERVICIO	¿Lo conoce?	¿Es útil para usted?	¿Cuál es su frecuencia de uso?	¿Cuál es su calificación para este servicio?
Convenio CCSS				
Póliza de Vida				
Póliza de Incendio				
Fondo Auxilio al Asociado				
Capacitaciones				
Servicio médico gratuito				
Asesoría legal				
Asesoría contable				
Inscripción PYME				
Rollos punto de venta				
Eficiencia en la resolución de consultas				
Servicio y atención al cliente				

2. A continuación se enumeran los medios de comunicación a través de los cuales CANACODEA se mantiene en contacto con sus asociados. En una escala del 1 al 3, donde 1 es malo, 2 regular y 3 bueno, indique en cada casilla el número que otorgaría a cada medio de comunicación de acuerdo a cada una de las preguntas.

Medio de Comunicación	¿Lo conoce?	¿Es útil para usted?	¿Cuál es su calificación para este medio de comunicación?
Boletín El Detallista			
Facebook			
Café Detallista			
WhatsApp Página web			
Canal de YouTube			
Instagram			
Mi negocio virtual (micro sitio para comercio electrónico)			

3. ¿Qué tipo de información considera que debe incluirse en los medios de comunicación de CANACODEA?

SECCIÓN 4: ACTIVIDADES PARA ASOCIADOS:

- ¿Qué tipo de actividades sociales le gustaría que la CANACODEA lleve a cabo para sus asociados?
- ¿Qué incentivos le gustaría recibir por parte de la CANACODEA?
- En el siguiente espacio puede escribir algún comentario, sugerencia o recomendación para CANACODEA:

NOMBRE COMPLETO DEL AFILADO: _____

NEGOCIO: _____

TELÉFONO: _____



NOSOTROS LOS DETALLISTAS

Negocios con sabor de *Mujer Detallista*

"La fortaleza de una mujer no se mide en cuánto aguanta, sino en cuánto lucha para lograr lo que se proponga"

Este es un mes especial en que se celebra a todas las mujeres del mundo, la Cámara de Detallistas no pasó por alto esta importante celebración y se dio a la tarea de realizar una pequeña entrevista a 3 mujeres detallistas, cuyos negocios tienen diferentes actividades, esto con el fin de conocer cuál creen ellas que es su papel dentro del comercio detallista y qué tan valoradas se han sentido en este campo.

Felicidades a todas las mujeres porque con su entrega y esfuerzo incansable hacen de este un mundo mejor.



Rocío Gamboa Rojas

**DEPÓSITO DE MADERAS Y MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN MISAEL GAMBOA**

Moravia –San José

Negocio con 45 años de existencia

"El papel de la mujer dentro del comercio detallista, es el mismo que debe tener en todo los campos en los que se desenvuelva. Siempre debe haber colaboración, responsabilidad y compromiso, pero creo personalmente que debe adaptarse, tener pro actividad y mucha actitud constructiva".

"El valor propio se lo da cada persona, si hablamos de la mujer como género es importante aprovechar todas las grandes cualidades y

potencial que tenemos ya que, al ser más emocionales esto sanamente trae beneficios, debido a que somos más empáticas, más cuidadosas y creo que el liderazgo de la mujer es muy completo, prueba de ello es que actualmente hay muchas mujeres en cargos de dirección".

Cecilia Cordero Conejo

DELICIAS CECI

Esparza – Puntarenas

Negocio con 8 años de existencia

"Mi papel dentro del comercio detallista es protagónico, porque soy de todo un poco: Comerciante, madre, estudiante, consejera, líder y jefa".

"Mi valor me lo doy yo misma, nunca me he sentido desvalorizada ya que tengo muy bien ubicado mi norte y por más que alguien trate de hacerme sentir menos no lo va a lograr, es cuestión de la autoestima de cada quien. En mi caso no me siento ni más ni menos que nadie, mi posición y todo lo que he logrado ha sido por méritos propios."



Rosa Gamboa Zúñiga

ABASTECEDOR ZÚÑIGA

Purral de Guadalupe

Negocio con 25 años de existencia

"Las mujeres somos capaces de salir adelante, somos fuerza y ejemplo para muchas otras mujeres que les ha tocado estar solas, como es mi caso".

"A nivel de comercio, hay algunos obstáculos que a nosotras como mujeres se nos interponen, como por ejemplo el acceso a descuentos. En otras ocasiones compiten ambos géneros, masculino y femenino, lo que lleva a que muchas veces los proveedores se inclinen por otro negocio, solo por el hecho de que lo administra un hombre".



Cualidades de los mujeres que están en los negocios y en el comercio, según el Estudio realizado por Womenalia:

1. Son **"multitareas y prácticas"**.
2. Son **colaboradoras y trabajan bien en equipo**.
3. Tienen **intuición, instinto, visión y creatividad**.
4. Son **constructoras de relaciones** con los clientes.
5. Son **empáticas y asertivas** a las emociones.
6. Transmiten **gran energía, ilusión y pasión** en el trabajo.
7. Son **firmes y resistentes**.
8. Son **equilibradas** acostumbradas a llevar varias responsabilidades a la vez.
9. Son **generosas** con la información, con su tiempo y sus recursos.
10. Son **comprometidas, autoexigentes y detallistas**.
11. Ponen **cabeza, sensatez y sentido común**.
12. Son **perseverantes, constantes y organizadas**.

Así, que mujeres detallistas de Costa Rica valórense y sigan adelante con ustedes mismas, sus familias y sus emprendimientos.

“FARMACIA PALMARES” *al servicio del pueblo*



FARMACIA PALMARES
"Al servicio del pueblo"

Este es un mes especial en que se conmemora el día internacional de la mujer, por esta razón, nuestra historia del detallista del mes, va dedicada a todas las mujeres, pero en especial a nuestras empresarias detallistas, quienes a base de lucha y sacrificio se han abierto camino en el mundo del comercio al detalle y hoy están al frente de sus negocios a pesar de lo difícil que pueda ser, ya que para muchas, lidiar con las facetas de madres, esposas, jefas de hogar y además luchar diariamente por vencer los estereotipos impuestos por la sociedad, resulta desgastante, sin embargo todo es posible cuando hay ganas y amor de por medio.

Nos vamos hasta el cantón de Palmares en la provincia de Alajuela, para conocer más acerca la historia de Doña Gemma Herrera Ruiz, propietaria de la “Farmacia Palmares”, quien muy gentilmente nos permite adentrarnos en una parte de su vida personal, profesional y desde luego de su negocio:

Gemma Herrera Ruiz, se crió en Naranjo de Alajuela, es farmacéutica y actualmente administra la Farmacia Palmares donde también es regente, está casada y es madre de cuatro hijos, dos hombres y dos mujeres, profesionales todos, en carreras como: Medicina endocrinóloga, ingeniería civil, farmacia y química. Su esposo, es ingeniero civil y actualmente tiene una compañía constructora en la cual también están involucrados sus hijos.

La paciencia es una de las principales virtudes de esta detallista, sin embargo, también se considera una persona equilibrada, ordenada y muy creyente en Dios, a Él pide ayuda y guía en todos los problemas que se le presentan.

Su negocio es una farmacia comunal independiente, pero a su vez está acompañada del alquiler de consultorios en un área adjunta a la farmacia.

La actividad inició en el año 1996, cuando el local pasó a ser de su propiedad, sin embargo desde antes, dicho inmueble ya tenía varios años de operación.

Actualmente la farmacia cuenta con seis empleados, tres hombres y tres mujeres, y a pesar de que se maneja de manera independiente, ella siempre cuenta con el apoyo de su esposo e hijos en la toma de decisiones, y los problemas, que nunca faltan, han tratado de



resolverlos de la mejor forma posible, de hecho, los planes como familia para el negocio, van en la vía del crecimiento y de permanecer siempre al servicio del pueblo.



Doña Gemma nos comenta que una de las principales satisfacciones de manejar su propio negocio, es el hecho de poder ejercer su profesión y así poder ayudar a mucha gente, sin embargo, se requiere de mucho sacrificio, ya que la jornada es muy amplia y se demandan muchas horas. Por suerte, en todo momento ha contado con el apoyo de su familia y también de sus empleados, los cuales también se preocupan mucho por el negocio y esto, ha colaborado en que sus facetas de madre, esposa y empresaria, vayan caminando en un mismo ritmo, al punto de poder encontrar un balance entre todas ellas.

Con la crisis sanitaria, producto del COVID-19, los cambios llegaron, si bien es cierto por la naturaleza del negocio éste no se vio perjudicado por los cierres impuestos por el Ministerio de Salud, el tiempo de atención sí se redujo considerablemente ya que al tratarse de un centro de salud, los protocolos deben de aplicarse estrictamente para poder seguir brindando el servicio sin poner en

peligro la salud de pacientes y empleados. La instalación de barreras de material acrílico en los mostradores, el uso de careta y mascarilla así como de alcohol en gel, la reducción del aforo y vigilar que los clientes cumplan con el protocolo antes de entrar al negocio, son parte de las medidas que pasaron a ser parte de la rutina diaria de este negocio.

Uno de los beneficios que esta detallista resalta como resultado de permanecer asociada a CANACODEA, es el acceso a los programa de capacitación, ya que le son de gran ayuda, ejemplo de esto fue la implementación de los código CABYS, que gracias a la charla impartida por la Cámara ella pudo comprender su aplicación.

Agradecemos a esta detallista su tiempo y disponibilidad para compartiros su historia, y los invitamos a que visiten Farmacia Palmares, ubicada 100 metros al Oeste del parque de Palmares, donde doña Gemma y su equipo están dispuestos a atenderle con el mejor servicio y atención.



APROVECHE LA OPORTUNIDAD QUE CANACODEA LE BRINDA, A TRAVÉS DE MI NEGOCIO VIRTUAL, EL SITIO DE VENTAS DE LOS DETALLISTAS



¿QUÉ ES MI NEGOCIO VIRTUAL?

Es una plataforma virtual a través de la cual los asociados a CANACODEA, independientemente de la actividad de su negocio, pueden ofrecer sus productos o servicios a sus clientes actuales y potenciales, de una forma ágil y segura.

La plataforma brinda la opción de utilizar diferentes métodos de pago y de promover el servicio a domicilio si el detallista brinda este servicio.

Dicha plataforma es propiedad de CANACODEA y administrada por esta misma institución.

¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE DESARROLLAR MI NEGOCIO VIRTUAL?

Fomentar la posibilidad de digitalización de los negocios afiliados a CANACODEA, sin que esto signifique que tengan que realizar erogaciones por concepto de hospedaje y dominio.

ACCESO Y ESTRUCTURA

- Mi Negocio Virtual, está conformado por una serie de micro sitios que se manejan de forma individual, es decir, uno para cada asociado que desee incorporar a su negocio en la plataforma.
- Las personas que deseen comprar productos o servicios a los negocios inscritos en Mi Negocio Virtual, únicamente deben acceder a la página web www.canacodea.org, al ingresar encontrarán un banner con el logo de la plataforma y al darle click los llevará de manera automática al sitio.
- Dentro de la plataforma, los negocios están agrupados por categorías de acuerdo a las diferentes actividades, lo que agiliza la búsqueda de acuerdo al producto o servicio de interés.

ALCANCE DE LA PLATAFORMA

MI NEGOCIO VIRTUAL PERMITE

- Ingresar el listado de cada uno de los productos o servicios que ofrece el negocio, con su respectivo precio y que el cliente pueda concretar su compra a través de la misma plataforma utilizando diferentes métodos de pago como Paypal, tarjetas de débito o crédito, Sinpe móvil, entre otros.
- Crear catálogos de productos, con su respectivo precio, para que el cliente pueda ver qué ofrece el negocio para posteriormente hacer una visita y concretar la compra en el local.

¿CÓMO INCLUYO MI NEGOCIO EN “MI NEGOCIO VIRTUAL”?

- El asociado que esté interesado en incluir su negocio en dicha plataforma, únicamente debe notificarlo a CANACODEA para que ésta le proporcione el acceso correspondiente y de esta manera pueda tener acceso a la administración de su sitio.

¿CUÁL ES EL COSTO?

- CANACODEA está poniendo a disposición de TODOS sus asociados esta útil herramienta de forma completamente GRATUITA.
- El único requisito es encontrarse al día en el pago de la membresía, mantenerse como afiliado activo y cumplir con las políticas de uso del sitio.

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



PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

AFILIACIÓN Y COSTO DE MEMBRECÍA

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

COSTO DE MEMBRECÍA 2021

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

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

BIENVENIDOS NUEVOS ASOCIADOS

NOMBRE DEL DETALLISTA	NOMBRE DEL NEGOCIO	UBICACIÓN
SANDI VARGAS SHARON TATIANA REPR.AGRO.TECNICAS DE CENTROAMERICA	COSECHAS DE PITA RATECSA	SAN ANTONIO, ESCAZÚ, SAN JOSÉ COYOL, ALAJUELA

SU NEGOCIO MERECE UNA FIESTA

Enviémos una foto.

Enviémos un video.

Enviémos una historia de su negocio detallista.

LO PUBLICAREMOS AQUÍ EN EL DETALLISTA Y EN NUESTRAS REDES SOCIALES.

"Porque lo bueno, merece celebrarse"

SERVICIOS



ASESORIA COMERCIAL Y MERCADOLÓGICA:

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

ASESORIA CONTABLE:

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

ASESORIA LEGAL:

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



CAPACITACION

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



CONVENIO CON INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS PÓLIZA COLECTIVA DE VIDA

COBERTURAS:

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



PÓLIZA COLECTIVA DE INCENDIO

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

Contactos:

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



SERVICIO ODONTOLÓGICO

Para asociados y sus familiares

CARTAGO

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

GRECIA

Clínica Odontológica
Dra. Melissa Bolaños
Teléfono: 2495-0367

Clínica Odontológica
Dra. Gloriana Sánchez
Tel: 2494-0373

LIBERIA – GUANACASTE

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



SEGURIDAD SOCIAL CONVENIO CON LA CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL

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

Contactos:

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



SERVICIO MÉDICO

Atención gratuita para el asociado y un beneficiario.*

ALAJUELA

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

GRECIA:

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

LIBERIA

Doctora Ericka Miranda. Teléfono 2665-0182

SAN JOSÉ

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

* Importante haber entregado la boleta con los
datos del beneficiario



CREAPYME

Oficina de apoyo a los micro, pequeños y medianos
empresarios.

Inscripción de personas físicas y jurídicas en el Registro Pyme
del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Contactos:

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



FONDO DE AUXILIO AL ASOCIADO

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

- Fallecimiento afiliado.
- Si el negocio es afectado por una catástrofe natural, y es
inhabilitado para seguir operando.

Requisito indispensable para cualquier reclamo: Enviar a
CANACODEA el Formulario de Beneficiarios completo y copia
de la cédula del asociado.

Contacto:

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

BENEFICIOS

Dos  Pinos

¡QUÉ
GRAN
MOMENTO!

EDICIONES
LIMITADAS



¡ESTE VERANO PROBÁ NUESTROS DELICIOSOS HELADOS
Y CONVERTÍ CUALQUIER MOMENTO EN UNO INCREÍBLE!