

# EL DETALLISTA

BOLETÍN NOVIEMBRE, 2022

**PARTICIPE**  
en las actividades programadas  
para lo que resta del año



- PERSPECTIVAS ECONÓMICAS. PÁG 10
- CAPACÍTESE CON LA CÁMARA. PÁG 14
- SE ACERCA EL BINGO NAVIDEÑO: PÁG 17

EDICIÓN  
Nº 72



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

# Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	3
<b>COMENTARIO</b>	4
<b>CAPACITACIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Es usted un adicto? Por Sergio Villegas Coronas, Coach, Trainer &amp; Live On-Line Trainer Dale Carnegie.</li> <li>• Ofertas, promociones y Publicidad en ocasión del Black Friday. Por Kattia Chaves Matarrita, MEIC.</li> </ul>	5 7
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La violencia contra personas adultas mayores, niños y niñas existe y es nuestro deber denunciar. Por Marco Monge, OIJ</li> </ul>	8
<b>DESARROLLO SOSTENIBLE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos los detallistas podemos ayudar a mitigar el cambio climático.</li> </ul>	9
<b>ACTUALIDAD</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay que prepararse para la tormenta.</li> <li>• Baja capacidad del consumidor frena ritmo de crecimiento.</li> <li>• Detallistas llevan palo por situación económica.</li> </ul>	10 11 12
<b>NOSOTROS LOS DETALLISTAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un mercado de carnes y abarrotes en la Unión.</li> <li>• Continúe capacitándose con la Cámara de Detallistas.</li> <li>• En Octubre celebramos "Detallistas en Familia".</li> <li>• Se acerca Diciembre y viene acompañado del grandioso Bingo Navideño.</li> </ul>	13 14 15 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° 72

Medio de comunicación oficial de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines

Comité Editorial: Olga Vargas Zárate, Directora Ejecutiva.

Melissa Zúñiga Romero, Jefe Administrativa

Mariano Rodríguez Morúa, Periodista

Diseño y Diagramación: Adriana Jiménez Jiménez

Impresión: Servicios de Impresión Iarco

Los artículos firmados son responsabilidad del autor

## Contáctenos

350 mts noroeste de la Universidad Veritas, carretera a Zapote, San José.



(506) 2253-2625



(506) 8818-1723



Cámara de Detallistas Costa Rica



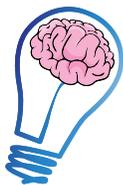
Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



## PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

### LA CRISIS SEGÚN ALBERT EINSTEIN

**NO PRETENDAMOS QUE LAS COSAS CAMBIEN,  
SI SIEMPRE HACEMOS LO MISMO.**

“La crisis, es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos. La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar superado.

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

La verdadera crisis, es la crisis de la incompetencia.

El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar las salidas y soluciones. Sin crisis no hay

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



Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia. Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla.”

**Albert Einstein.  
1879-1955.**

**\*Tomado de Renuevo de plenitud"**



# COMENTARIO

## MÁS DIÁLOGO EN COSTA RICA

### NADIE ES TODOPODEROSO EN LA REPÚBLICA

Una de las características de la democracia costarricense, para bien o para mal, es la existencia de pesos y contrapesos para que nadie ejerza poder en detrimento de las mayorías.

En Costa Rica todos podemos opinar y ejercer nuestros derechos tutelados por la Constitución Política y el conjunto de leyes y normas vigentes.

Hacer lo que quiera, porque soy presidente, diputado o magistrado no va.

Preocupa, que don Rodrigo Chávez diga que no habrá democracia para nuestros hijos si no se hacen las cosas como él lo desea.



Costa Rica  
**Escucha,  
Propone  
y Dialoga**

### NECESARIO CONCERTAR

Precisamente, por estar en manos de burócratas incapaces y gobernantes que no ven ni escuchan nada, todos los poderes de la República están penetrados por intereses ajenos a la democracia y que podemos sintetizar como corrupción organizada que aprovecha las debilidades de nuestro sistema para enriquecerse. Caja Fishel, Cementazo, Cochinilla, vehículos para el Estado, revisión técnica, licencias, operación de buses y así, casi que al infinito.

Tenemos colapsadas las obras públicas, la Caja del Seguro Social y un sistema educativo obsoleto que no produce ni educación ni cultura entre los estudiantes.

Don Rodrigo Chávez es un buen hombre, bien intencionado que representa a una masa de votantes marginados, pobres y porque no, oprimidos por el sistema.

Pero, también, existe una masa mayoritaria de costarricenses que no votaron por él y que necesitan oxígeno para vivir.

Si la democracia está en peligro, si tenemos un presidente visionario, si tenemos estudios suficientes sobre la incapacidad estatal, el desempeño de la

burocracia, la corrupción del sector privado, la penetración del narcotráfico en el país y estamos con el agua hasta el cuello; actuemos.

Don Rodrigo se comió la bronca y debe encabezar ese cambio necesario. Bien explicadas las cosas, escritas en papel y con la participación ciudadana, podemos pensar en construir un Estado moderno sobre todo lo positivo que tenemos, superando y desechando lo malo.

Eso es lo que merecen nuestros hijos, y no que sigamos llorando mientras perdemos todo.



# CAPACITACIONES



## ¿ES USTED UN ADICTO?

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



Pues yo sí. Soy adicto al café. No funciona sin mi dosis diaria de café, que no solo me despierta por las mañanas, sino que me produce una gran felicidad y placer. Disfruto mucho mi cafecito mañanero. Pero también tengo otras adicciones (¡ninguna ilegal gracias a Dios!); por ejemplo, soy adicto al trabajo. El problema es que ser "trabajólico" (como lo denominan algunos expertos) no es garantía de que las cosas se están haciendo bien, sino solo de mantenerse excesivamente ocupado.

Siempre han dicho que la clave del éxito en el trabajo no es trabajar mucho, sino trabajar en forma inteligente. Aprovechar el tiempo, priorizar tareas, delegar, ser puntual y disciplinado, son solo algunas formas de trabajar inteligentemente.

La tecnología y otras herramientas también nos ayudan a ser más eficientes. No es necesariamente malo ser adicto al trabajo, sino ser adicto a trabajar mal. Si para apenas salir adelante, le tenemos que dedicar 10 o 12 horas diarias al trabajo porque "no

nos alcanza" el tiempo, es hora de tomar un curso para el manejo del tiempo, o al menos compre algún buen libro sobre el tema (¡pero léalo!).

Pero no se confunda, no estoy diciendo que hay que trabajar menos; lo que digo es que hay que hacer el mismo trabajo, pero de manera más eficiente. Ahora, nada de esto es nuevo y no es la

primera vez que alguien toca este tema, lo que sí es nuevo es un término que escuché hace pocos días: **LA ADICCIÓN A LA DISTRACCIÓN.**

Wow, esto sí que captó mi atención!!! En el Programa de Liderazgo para Gerentes que tenemos en Dale Carnegie, le enseñamos a los participantes, en su gran mayoría Directores,

Gerentes, Jefes y Supervisores, la famosa matriz de Charles E. Hummel, donde se habla de la Tiranía de lo Urgente. Estudiando esta matriz y sus cuatro cuadrantes, los participantes aprenden a priorizar sus actividades para lograr mejores resultados definiendo lo que realmente es Urgente e Importante.



El cuarto y último cuadrante de esta matriz, es decir, lo que no es ni Urgente ni Importante, es lo que denominamos los "terroristas del manejo del tiempo". Y en este cuadrante es donde se ubica el nuevo término de la Adicción a la Distracción.

Después de estudiar un poco más sobre el tema, me di cuenta que en la actualidad estamos literalmente bombardeados sin tregua con distracciones: redes sociales, juegos, conversaciones superfluas y mil cosas más, simplemente nos roban los minutos productivos del día. La Organización Mundial de la Salud acaba de aceptar un nuevo síndrome llamado FOMO por sus siglas en inglés: Fear of Missing Out. En español, sería como el "Temor a Perderse de Algo". Es esa ansiedad que nos da cuando escuchamos el timbrecito de la notificación de que nos llegó un mensaje, y hasta dejamos de conversar con la persona que tenemos al frente para revisarlo.

Lamentablemente, casi todos tenemos esa adicción en mayor o menor medida. Y lo peor del caso es que no hay una medicina para curar esta enfermedad.

La buena noticia es que, sí existen algunas acciones que usted, por su propia voluntad, puede aplicar para combatir este mal:

1. Revise redes sociales en horarios específicos, un ratito a medio día y un buen rato en la noche, pero no antes de acostarse. Nada de electrónicos justo antes de dormir. A menos

que sea algo laboral, cualquier "posteo" puede esperar hasta la noche.

2. No planifique el 100% de su tiempo porque siempre habrá imprevistos. Lo ideal es planificar solo el 70%.
3. No subestime el tiempo de descanso. Dormir entre 6-8 horas es lo ideal. No descansar lo suficiente afectará negativamente su rendimiento y concentración.
4. No contamine su cerebro con basura mental, emocional y psicológica. Su mente es terreno fértil, siémbrele algo que de buenos frutos.
5. Desactive las Notificaciones de sus Redes, a menos que sea un grupo o una actividad relacionada con el trabajo.



La tentación es enorme, hay que admitirlo. Pero también tenemos la innata capacidad de "retomar" el enfoque y la productividad, simplemente tomando la decisión de hacerlo. "Nadie sabe de lo que es capaz hasta que lo intenta", nos dijo Publio Sirio hace más de nueve siglos, y aún sigue vigente. Sin importar la cantidad de distractores que nos ataquen, recordemos que somos los dueños de nuestro propio destino.

Le invito a que tome la decisión formal y firme de dominar a sus distractores. Y le voy a decir algo más: si usted llegó hasta el final de este artículo, **¡yo creo en usted! ¡Vamos!**

# Ofertas, promociones y publicidad en ocasión del **Black Friday**



**Por Kattia Chaves Matarrita**  
Jefa del Departamento de Educación  
al Consumidor y Ventas a Plazo  
Dirección de Apoyo al Consumidor

En muchas ocasiones, los consumidores aprovechan el Viernes Negro para adelantar las compras de navidad o adquirir productos y servicios a un buen precio, por lo que para los comercios es una buena oportunidad para atraer a muchos compradores al realizar ofertas de los bienes y servicios que comercializan. Sin embargo, como comerciante se tiene la obligación de ofrecer, promocionar y publicitar los bienes y servicios de conformidad con la Ley N°7472, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y su reglamento el D.E. N°37899-MEIC.

Además, producto del crecimiento de la venta de bienes y servicios a través de plataformas digitales como páginas web, redes sociales y WhatsApp, es fundamental tener claro que la protección al consumidor en el contexto del comercio electrónico es exactamente igual a las otras formas de comercio; y esto es definido por la normativa como **principio de equivalencia funcional**.

Por esta razón, deben considerarse los principios aplicables a la publicidad, los cuales tienen como objeto, **no inducir a error, abuso o engaño al consumidor**, y son: veracidad, claridad y legibilidad.

En vista de lo anterior, compartimos algunos **consejos para cumplir con la normativa**, sin perjuicio de los demás aspectos normados en la Ley N°7472 y su reglamento:

- Respete la información y los precios publicitados.
- Informe el precio final del producto o servicio, es decir, incluyendo todos los impuestos, las cargas, o comisiones cuando correspondan.

- Informe el precio anterior, el precio actual o el beneficio que de adquirir el producto o servicio recibiría el consumidor.
- Informe la cantidad de producto o artículos disponibles durante la vigencia de la oferta, cuando se trate de cantidades limitadas.
- Si a la oferta o promoción le aplican restricciones, infórmelas de manera clara y oportuna, **t a n t o** en el punto de venta como en las plataformas digitales que las ofrece, según sea el caso.
  - Entregue la factura o comprobante de compra, indicando al menos sus datos de comerciante, identificación clara de los bienes o servicios y el precio efectivamente cobrado.
  - Recuerde que todos los productos y servicios tienen como mínimo 30 días hábiles de garantía, incluidos los que se venden en ofertas o promociones.
- De tener políticas de cambio, infórmelas de manera clara y suficiente.
- Si vende en línea, tome en cuenta la logística para entregar al consumidor el bien o prestarle el servicio ofrecido, ya que debe cumplir con los plazos de entrega informados y las condiciones de lo pactado.

Finalmente, tal y como lo establecen las Directrices de Naciones Unidas para la Protección al Consumidor, una **buena práctica de los comerciantes** es brindar un trato justo, equitativo y honesto en todas las etapas de la relación comercial y facilitar información completa, exacta y veraz sobre los bienes y servicios que comercializa.





## SEGURIDAD COMERCIAL

# LA VIOLENCIA CONTRA PERSONAS ADULTAS MAYORES, NIÑOS Y NIÑAS EXISTE Y ES NUESTRO DEBER DENUNCIAR

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

- **En el caso de los adultos mayores existe la violencia física, patrimonial, psicológica y sexual.**
- **Las y los niños también se ven expuestos a violencia física, psicológica y Sexual.**

"Tratar de salvaguardar sus derechos y protegerlos ante todo riesgo, es nuestro fin último", con estas palabras Roberto Pérez, jefe de Unidad de Investigación de la Sección Especializada Contra la Violencia de Género, Trata de Personas y Tráfico Ilícito de Migrantes, describe el objetivo que tienen con cada una de las investigaciones que desarrollan en temas relacionados con violencia contra personas adultas mayores, así como violencia contra niños y niñas.

Cuando hablamos de violencia contra adultos mayores, podemos ver que existen diferentes tipos como lo son, la física, psicológica, sexual y patrimonial. En el caso de esta población, los agentes judiciales atienden casos en los cuales pueden ver como a un adulto o adulta mayor le vulneran sus derechos, cuando por ejemplo están bajo el cuidado de una tercera persona, ya sea familiar o no y esta persona aprovecha para darle un uso inadecuado al patrimonio económico que la persona adulta mayor posee, dejando de lado la calidad de vida que esta persona vaya a tener.

Pero también, existen casos en los que las personas adultas mayores son víctimas de delitos sexuales y en muchas ocasiones ya sea por vergüenza, temor o porque dependen de otra persona, no los denuncian.

Por otra parte, las y los niños son otra población costarricense que se son víctimas de hechos delictivos en

los tipos de violencia como lo son la sexual, física y psicológica. Según indicó Pérez, los principales delitos a los que se ven expuestos las y los niños, son delitos sexuales y los que atentan directamente contra su integridad física y de acuerdo con lo que lo han visto en las investigaciones que han realizado en muchos de los casos los victimarios, es decir, quienes cometen estos delitos son los propios familiares.

De acuerdo con los datos estadísticos del Organismo de Investigación Judicial (OIJ), de enero del año 2021 a setiembre del año 2022, en lo referente a delitos de Abuso Sexual tanto contra persona adulta mayor, como de personas menores (niños, niñas y adolescentes) se registran de la siguiente manera:

De los 0 a los 11 años 210 denuncias, de los 12 a los 17 años, 260 denuncias y en lo que respecta a personas adultas mayores, es decir de más de 65 años se registran 7 denuncias.

En cuanto al delito de Violación, los datos estadísticos reflejan que, de enero del año 2021 a setiembre del 2022, se han recibido 210 denuncias en perjuicio de menores de los 0 a los 11 años, 231 denuncias de los 12 a los 17 años y 5 denuncias donde las víctimas son personas adultas mayores.

Pérez manifestó, que es importante que si una persona tiene conocimiento o sospecha de que un adulto mayor o un menor de edad (niña, niño o adolescente) está siendo víctima de algún delito pueda denunciarlo y para ellos se cuentan con medios como lo son el 911 o la línea 800-8000645 del Centro de Información Confidencial del OIJ, pues con una simple llamada se podría estar salvando una vida.



# DESARROLLO SOSTENIBLE



## CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO

**TODOS LOS DETALLISTAS PODEMOS  
AYUDAR A MITIGAR EL CAMBIO CLIMÁTICO**

**1**

### REDUCIR NUESTRA HUELLA ECOLÓGICA

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

**2**

### DEBEMOS ACTUAR EN LA CASA Y EN EL NEGOCIO DETALLISTA

SEPARACIÓN DE DESECHOS  
RECICLAJE REUSO  
AHORRO DE ENERGÍA  
LIDERAZGO COMUNITARIO

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

**3**

### PASO 1: AHORRA ENERGÍA

- USE BOMBILLAS Y SISTEMAS DE FRIO DE BAJO CONSUMO.
- APAGUE LAS LUCES CUANDO NO LAS UTILICE.
- SI ES POSIBLE, APROVECHE LA LUZ SOLAR.
- USE SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE CONTROL DE ENERGÍA.
- USE SISTEMAS DE INDUCCIÓN PARA COCINAR.
- MODERNICE LA INSTALACIÓN ELÉCTRICA

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

**4**

### PASO 2: COMERCIO ELECTRONICO

- FOMENTAR NUEVAS FORMAS DE COMERCIO
- DESARROLLAR NUEVAS LOGÍSTICAS DE TRANSPORTE

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

**5**

### PASO 3: PENSAR CÓMO COMPENSAR EN NUESTRAS ACTIVIDADES COMERCIALES

- COMPENSAR EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO
- SEMBRAR ÁRBOLES
- FOMENTAR LA ECONOMÍA CIRCULAR
- TENER UN NEGOCIO QUE SEA MODELO EN LA COMUNIDAD
- SER LÍDER EN LAS ACCIONES CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

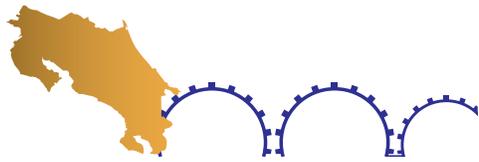
**6**

### PASO 4: APUESTA POR LO NATURAL

- ILUMINACIÓN NATURAL
- VENTILACIÓN NATURAL DEL NEGOCIO
- EN LO POSIBLE, DISMINUYA LA CADENA DE FRÍO
- SI PUEDE Y LE ES RENTABLE GENÉRE SU PROPIA ENERGÍA ELÉCTRICA

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CARACOOA

DETALLISTAS SOSTENIBLES



# ACTUALIDAD

## HAY QUE PREPARARSE PARA LA TORMENTA

### \*Panorama económico desalentador a nivel mundial

### \*Pandemia, Ucrania, China

### \*Fondo Monetario Internacional: lo peor está por venir

El economista jefe del FMI, Pierre-Olivier Gourinchas, advirtió que un tercio de las economías puede caer en recesión. "Lo peor está por venir y para muchas personas 2023 se sentirá como una recesión

Reconociendo que se "acumulan nubes de tormenta", el organismo anunció sus proyecciones económicas globales sin mucho espacio para el optimismo dada la actual coyuntura internacional.

Para este año estima un crecimiento económico mundial de 3,2% y para el siguiente de solo 2,7%. Aunque algunos países lo están pasando peor que otros, al menos un tercio de las economías del mundo corre el riesgo de caer en una recesión el año que viene, señaló el FMI.

La invasión rusa de Ucrania, que sigue "desestabilizando poderosamente" la economía mundial y ha llevado a Europa a una "crisis energética severa", así como la espiral de inflación en todo el mundo y la desaceleración de la economía china, son para el FMI los factores que están marcando la evolución económica mundial y seguirán haciéndolo en un futuro próximo.

Mientras Estados Unidos crecería el año que viene un 1%, la zona euro apenas lo haría un 0,5%, dejando en claro que si las economías más avanzadas van a enfrentar un camino pedregoso, también lo harán aquellos países con menores ingresos.

Por otro lado China, uno de los mayores motores del comercio internacional, tampoco está pasando por un buen momento.

Su política de "Covid cero", que ha implicado continuos confinamientos y cierre de actividades comerciales, le ha pasado factura a la mayor economía asiática, que además enfrenta una crisis del mercado inmobiliario, una menor demanda mundial por sus productos y un yuan muy debilitado frente al dólar.

Si China se frena bruscamente, arrastra consigo a muchos países que tienen al gigante asiático entre sus primeros socios comerciales. El FMI espera que este año tenga un crecimiento de 3,2% y el próximo de 4,4%.

Y es que la desaceleración de China se ha convertido en uno de los factores que más afecta el rumbo económico mundial, especialmente por los graves problemas que está produciendo en las cadenas de suministro.

Algo que, destaca el organismo, seguirá "pesando fuertemente sobre el comercio y la actividad globales".

### MENOR CRECIMIENTO ECONOMICO EL AÑO PROXIMO

- 3,2% Crecimiento global en 2022
- 2,7% Crecimiento global en 2023
- 3,5% Crecimiento de América Latina en 2022
- 1,7% Crecimiento de América Latina en 2023

Fuente: FMI



## BAJA CAPACIDAD DEL CONSUMIDOR FRENA RITMO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

El ritmo de crecimiento de las principales actividades económicas ha disminuido en comparación con el movimiento de la actividad que se tenía al cierre del año pasado y en los primeros meses del 2022.

Ante el informe del Banco Central (BCCR), en relación con el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) que alcanzó 3,3% en julio pasado, Fernando Rodríguez, economista de la Universidad Nacional (UNA) externó que la economía costarricense, ha empezado a frenarse, en virtud de que los problemas económicos locales generan un freno en la capacidad de consumo de las personas, al tiempo que se aplica una serie de medidas restrictivas de carácter fiscal, por lo cual la demanda interna del país se empieza a estancar.

El economista de la UNA, resaltó que a falta de algún mecanismo dinamizador no hay grandes proyectos de inversión pública que estén arrancando, no hay un aumento en los ingresos de los trabajadores que impulse el consumo, ni hay un aumento en general del gasto o una reducción en las tasas de interés que permitan empujar la inversión de sector privado. “Es muy probable que esa reducción que estamos viendo en las principales actividades se consoliden hacia el cierre en 2022 e inicios del 2023”, subrayó Rodríguez.

“La baja capacidad de consumidor obedece a una reducción en la demanda externa y las economías globales, donde los consumidores en países desarrollados están enfrentando aumentos de precios y un estancamiento de su ingresos”, afirmó Fernando Rodríguez, economista de la UNA.

### NOS ENFRENTAMOS A LA POBREZA DE LOS COSTARRICENSES

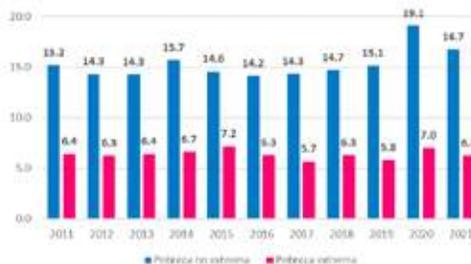
En la última década, las estadísticas sobre pobreza demuestran que esta es una condición constante de la población costarricense, es decir, el porcentaje de hogares en condición de pobreza no extrema no ha bajado, se han mantenido en el margen del 14% y 15% últimos años e incluso ha comenzado a aumentar, llegando a un máximo de 19.1% en el 2020 como efecto de la pandemia.

#### SALARIO REAL

En cuanto al salario real de las personas ocupadas, este viene cayendo de forma sostenida en lo que va del 2022, debido al rápido aumento de la inflación y el pobre crecimiento de los salarios nominales, lo cual se agudiza para muchas personas que están recibiendo un salario menor al salario mínimo (497.000 personas según encuesta).

Gráfico 1.

Distribución relativa de hogares en condición de pobreza no extrema y pobreza extrema, serie 2011-2021 (en valores porcentuales)



\*\*Fuente: estudios económicos de la Universidad Nacional

## DETALLISTAS LLEVAN PALO POR SITUACIÓN ECONÓMICA

- \*Consumidores compran menos
- \*Proveedores restringen promociones y créditos
- \*Importaciones encarecidas

El panorama para los detallistas este 2022 y de cara al 2023 es incierto. Demanda mucha cautela y previsión en el manejo de los inventarios, en las inversiones por realizar y en la administración del capital de trabajo. Además, obliga a replantear las disposiciones de algunas empresas proveedoras que no colaboran para enfrentar la crisis en forma conjunta.

### LIMITAN VENTA Y CREDITO

Algunas empresas proveedoras, han limitado sus ventas como en el caso de las tiendas. "Nosotros vemos como limitan promociones, que si hacen en las temporadas de las madres en las grandes cadenas 'por ejemplo, y los plazos de pago,'" comenta don Rodrigo Hernández de Tienda Cary en Heredia.



Andrea Sánchez de la Librería y Bazar El Rinconcito del Regalo en San Josecito de San Isidro de Heredia,

señaló que "hemos restringido los inventarios a lo que tenga mayor rotación. Algunas empresas proveedoras de ropa han cerrado el crédito y aunque tenemos buen historial de pago, no nos

suplen más mercadería sino tenemos canceladas las facturas anteriores. Estos proveedores no ven por ejemplo que al existir cierres en centro educativos no tenemos quien nos compre."



### SIN TRATO EQUITATIVO

Don Mario Rodríguez del Almacén el Parque en Cariari afirma en su ramo "Es difícil contar ahora con promociones y apoyo suficiente de los proveedores. Sin embargo,

uno ve que si colaboran con negocios de orientales y con grandes cadenas de supermercados. Nosotros, no somos pequeños y tenemos buen volumen de ventas."

### INVENTARIOS CAROS

En el caso de las ferreterías y depósitos de construcción, don Edgar Vargas de la Ferretería San Martín en San Isidro de Heredia señaló que "muchos detallistas hemos perdido millones porque compramos productos cuando el dólar estaba alto y al bajar quedamos con inventarios caros que ahora tenemos que mover con grandes pérdidas de dinero. Esto les ha sucedido a proveedores fuertes que también arrastran pérdidas enormes. Para nosotros la crisis ha sido delicada para la empresa, pues tenemos más de 20 mil productos a la venta."



### QUEDARSE QEDITOS

Don Luis Aguilar de Novedades Valencia en Tres Ríos señaló que estamos en una cascada de problemas. Explicó que antes de la pandemia un furgón de China con productos de librería costa \$4.800 y ahora está en \$22.000. "El problema de los detallistas se deriva de una crisis global. Un bolígrafo costaba ₡35, ahora vale más de ₡100. Lo bueno de la crisis, es que nos permite repensar en nuestros negocios, rehacerlos, buscar adonde vender más, adonde economizar, como transformar el negocio. Pero también, es un tiempo de cautela, de astucia. Mi recomendación es mantenerse y arriesgar poco o nada."



# NOSOTROS LOS DETALLISTAS



## UN MERCADO DE CARNES Y ABARROTES EN LA UNIÓN

*En el calendario de Canacodea, se destaca en este mes de noviembre el Guido's Market en La Unión de Tres Ríos.*



### TERCERA GENERACIÓN

Con abuelo y papá especializados en la venta de carnes, Guido Méndez amplió el giro del negocio y estableció un supermercado. Experto en la compra de ganado de carne, el fuerte de Guido's Market se encuentra en la carnicería que tiene. Allí se tienen todo tipo de cortes populares y finos a precios y servicio excelentes.



### COMPLEMENTO COMERCIAL

En Guido's Market se tiene lo indispensable para el hogar. Sin embargo, la parte de verduras se encuentra en un negocio contiguo en una simbiosis que beneficia a los consumidores pues cada una de las empresas se especializa en lo suyo con calidad y profesionalismo.



### BUENA ADMINISTRACIÓN

De alquilar local, pasó a propietario del mismo siguiendo unos simples pasos: ordenar la parte financiera de la empresa y no comerse las ganancias, sino reinvertir en el súper. Además, don Guido aprovecha la ubicación de su empresa para captar el tráfico de personas, ya que se encuentra a pocos metros de la clínica de la Caja en Tres Ríos y del cementerio.



# EN NOVIEMBRE.... CONTINÚE CAPACITÁNDOSE CON LA CÁMARA DE DETALLISTAS

**JUEVES 10 DE  
NOVIEMBRE**



**Razones por las que  
mi negocio no crece  
y cómo evitarlas**

FECHA  
10 Noviembre 2022

HORA  
4 : 00 PM

**Julio Cesar Gamboa**  
Expositor

Patrocinan:



## CIERRE FISCAL



**Mario Hidalgo**  
Expositor



**Carlos Morales**  
Expositor

FECHA  
24 Noviembre 2022

HORA  
4 : 00 PM

Patrocinan:



**JUEVES 24 DE  
NOVIEMBRE**

# EN OCTUBRE CELEBRAMOS “DETALLISTAS EN FAMILIA”



Café Detallista celebró su segundo aniversario con la actividad “**Detallistas en Familia**”, en la cual se realizó un concierto dirigido a papás, mamás e hijos, que tuvo como invitados a los artistas nacionales Davis Núñez, acompañado de Kin Rivera Jr en la batería.

Además, nuestros afiliados pudieron participar en concursos y en rifas al seguir la transmisión.

A continuación compartimos la lista de las personas ganadoras en esta actividad:

## FOTO FAMILIAR

PREMIO	NOMBRE DEL GANADOR	NOMBRE DEL NEGOCIO
<i>Día en familia en Hacienda la Chimba</i>	<i>Carmen Vargas Córdoba</i>	<i>Taquería Patty</i>



## CONECTADOS A LA TRANSMISIÓN

PREMIO	NOMBRE DEL GANADOR	NOMBRE DEL NEGOCIO
Día en familia en Hacienda la Chimba	Carmen Villalobos Araya	Mini Súper Estrella de David
Almuerzo/Cena en Hotel San José Palacio	Rodolfo Salas Fonseca	Soda La Meseta
Set de juegos de mesa (Familia 11) y canasta con productos DIPO	Juan Carlos Vásquez Barrantes	Abastecedor San Rafael
Juego de Dominó y canasta con productos Pozuelo	Marta Castro Pérez	Abastecedor Bendiciones
Día en familia en la Paz Waterfalls	Manuel Ángel Vega Castro	Abastecedor El Calabazo
Juego de sillas y mesa plegable	Manuel Orozco Mayorga	Abastecedor La Fuente
Almuerzo/Cena en Hotel San José Palacio	Cecilia Cordero Conejo	Soda Ceci
Set de juegos de mesa (Familia 11) y canasta con productos Pozuelo	Mauro Fernández Zúñiga	Abastecedor El Barrio
Juego de Damas Chinas y canasta con productos Pozuelo	José Francisco Cerdas Valverde	Súper Yorleny



*Doña Carmen Villalobos Araya y su familia*

*Disfrutando de su premio en Hacienda La Chimba*

## FOTOGRAFÍA DE LA MASCOTA

PREMIO	NOMBRE DEL GANADOR	NOMBRE DEL NEGOCIO
Parrilla de Carbón	Carmen Vargas Córdoba	Taquería Patty



*Isis*

*Mascota de doña Carmen Vargas Córdoba*

**Gracias por llevar diversión a las familias detallistas**





Representación y Defensa del  
Comercio Detallista Costarricense

## SE ACERCA DICIEMBRE Y VIENE ACOMPAÑADO DEL **GRANDIOSO BINGO NAVIDEÑO**



### ¿Cuándo?

Domingo 11 de Diciembre 2022

4:00 pm

### ¿Cómo se recibe el cartón?

Durante la semana del 05 al 09 de Diciembre 2022, la Cámara de Detallistas enviará a los afiliados activos y que se encuentran al día con el pago de sus cuotas, 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.

**Actividad exclusiva para afiliados a  
CANACODEA**

### ¿Dónde se transmitirá?



Cámara de Detallistas Costa Rica

**Grandiosos premios y  
sorpresas adicionales para  
quienes se conecten a la  
transmisión**

### Patrocinan:





## 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 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
<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, lamentan el fallecimiento de nuestra asociada y Suplente de Junta Directiva:**

- **Fidelia Mora Rodríguez, Pulpería La China, afiliada desde el 25 de enero del 2005.**

**Enviamos nuestras condolencias a sus familiares en estos momentos de 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: 8820-8991



### 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



### 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



### 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

# HINCHAS DE LOS ANTOJOS

