



Representación y Defensa del  
Comercio Detallista Costarricense

PORTE PAGADO  
PORTE PAYE  
PERMISO N° 26



# El Detallista

Boletín Octubre, 2021

## Integración y Desarrollo EN LIBERTAD

● Cámara de Detallistas se opone a Proyecto de Ley 22.065.

Pág 8

● CANCODEA participó en foro virtual sobre PAI.

Pág 10

● Se acerca el Bingo Virtual Navideño.

Pág 17

Edición N° 59



# Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	3
<b>COMENTARIO</b>	4
<b>CAPACITACIONES</b>	
• El “no tiempo”. Por Jimmy Vargas Rojas, Senior & Digital Trainer, Dale Carnegie	5
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
• Asalto a local comercial: Evite ser víctima de este delito siguiendo estos consejos. Por Marco Monge Gómez, OIJ	6
<b>GESTIÓN DE RIESGO</b>	
• Resiliencia. Por Mario Fernández Arce, Preventec Gestión de Riesgo S.A.	7
<b>ACTUALIDAD</b>	
• Cámara de Detallistas se opone al Proyecto de Ley 22.065	8
• Cámara de Detallistas apoya solicitud de COOPELESCA R.L. para fijar tarifa eléctrica más competitiva	9
• Cámara de Detallistas participa como panelista en el Foro virtual “EL PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO INSTITUCIONAL (PAI) DEL CNP: ANÁLISIS DE SOBREPREGIOS Y NECESIDAD DE COMPETENCIA LOCAL”	10
<b>NOSOTROS LOS DETALLISTAS</b>	
• “Don Pipo”: 35 años en el quehacer detallista	12
• Se pensiona Uriel: Cuando la humildad y el don de gentes se combinan	15
• Se acerca el Gran Bingo Virtual Navideño	17
<b>CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA</b>	
• Afiliación y Costo de membrecía	18
• Bienvenidos nuevos afiliados	18
• Servicios	19

**Créditos:**

El Detallista n° 59  
 Medio de comunicación oficial de la Cámara Nacional de  
 Comerciantes Detallistas y Afines  
 Diseño y Diagramación: Adriana Jiménez Jiménez  
 Impresión: Servicios de Impresión IRARCO  
 Los artículos firmados son responsabilidad del autor

**Contáctenos**

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



(506) 2253-2625



(506) 8818-1723



Cámara de Detallistas Costa Rica



Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del  
 Comercio Detallista Costarricense



## PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

### LA VIDA SE BASA EN DECISIONES

**“Todos los días Dios nos da una oportunidad de ir tras nuestros sueños. La decisión que tome o no tome es lo que hará la diferencia.” Pedro Sifontes**

Existen personas que no saben donde están ni para donde van.

Para ellos cualquier camino que tomen les da igual aunque al final no les gusta lo que encuentran.

El secreto de la vida es tomar buenas y sabias decisiones, a eso se le llama sabiduría, el arte de saber vivir. La decisión que tomes hoy determinará tu mañana. ¿Cómo quieres que sea tu mañana o tu futuro? Depende de la decisión que tomes hoy.

Está comprobado que la clave del éxito es tomar decisiones claras y definitivas, y la clave del fracaso es no tomar ninguna decisión. Cuando no tomamos decisiones, lo que estamos diciendo es que tenemos miedo de fracasar. Esperamos que otros tomen la decisión y así excusarnos de que ellos son los culpables de tu situación.

Toda nuestra vida se basa en decisiones. Desde que te levantas hasta que te acuestas estás decidiendo, por eso los resultados que estás teniendo es por las decisiones que estás tomando.

Tenemos la libertad de elegir el éxito o el fracaso, el camino ancho o el camino angosto. Nadie más puede determinar tu éxito o tu fracaso, tu felicidad o tu infelicidad. Tú eres responsable de tu destino.

Ahora si yo no tomo decisiones, otros van a tomarlas por mí y eso no va a quitar la responsabilidad de mi destino. Eso puede traer penas, dolor, angustia, ansiedad, preocupación, estrés, en muy raras ocasiones puede traer algo positivo.

Cuando tomo decisiones tengo muchas probabilidades de convertirme en un ganador. Alguien que toma decisiones no espera a ver lo que la vida le va a dar, él o ella se aseguran de ir hacia la vida que quieren, ellos no solo ven el presente sino que ven el futuro y anticipan sus consecuencias.

Ellos no buscan soluciones a corto plazo, ellos tienen perspectivas

de largo plazo. Puedes ver que una persona sabia e inteligente presta atención en primer lugar y está dispuesta a aprender. Una persona que no es sabia no presta atención y tampoco está dispuesta a aprender.

Para tomar buenas decisiones debes enfocarte en lo que quieres, poner atención y visualizar los posibles escenarios con sus respectivas consecuencias, y adherirte al plan escogido.





# COMENTARIO



## NECESARIO ORGANIZARNOS MEJOR

Los recuerdos, la historia, nos enseñan errores y aciertos. Nos permiten ver qué hicimos mal para no repetir la situación.

Sin embargo, olvidamos las cosas y otra vez caemos en lo incorrecto.

Las celebraciones del "bicentenario" de la independencia nos desnudan a Costa Rica como un país frágil, quebradizo y con más problemas que soluciones.

Como sociedad, no logramos un acuerdo solidario sobre la Costa Rica del siglo 21. No avanzamos prácticamente, y vemos como al pasar las últimas décadas nuestro estado de derecho, nuestra democracia, nuestro pacto social es destruido.

Lamentable decirlo, y peor no hacer nada por atender el problema y resolverlo.

La solución pasa por la capacidad de reinventarnos como personas y como actores sociales ya sea como empresarios, profesionales y políticos entre otros.

Cada uno debe entender que

somos interdependientes. Si hay ingresos, si hay educación, si hay valores, la sociedad se enriquece y todos estamos bien.

Pero, esa visión se perdió. Los grandes capitales actúan en función de generar más riqueza y está se concentra en pocas personas y no se redistribuye. El Estado fue asaltado y robado por una casta de empleados públicos a quienes importa solo su bienestar individual. La política se usa como trampolín o complemento de los negocios personales o de grupo, lo que favorece la corrupción y la impunidad en todo el sistema.

Es necesario redefinir nuevamente quiénes somos y qué deseamos ser como país. Cada uno

de nosotros debe asumir el rol que le corresponde en un estado social de derecho solidario, eficiente y justo.

No podemos ni debemos seguir en el círculo perverso de los ladrones y los robados; de los estafadores y estafados; de los ricos y los pobres.

La solución la tenemos que buscar sea como sea. Es un asunto de sobrevivencia ciudadana y empresarial.





# CAPACITACIONES



## EL "NO TIEMPO"

Por: **Jimmy Vargas Rojas**  
**Senior & Digital Trainer Dale Carnegie**

"El tiempo es dinero", probablemente todos hemos escuchado esa frase. Existe una distinción significativa que debemos tener en mente sobre esta comparación. El tiempo y el dinero pueden ser gastados o invertidos, pero el tiempo no puede ser ahorrado separándolo para usarlo en el futuro.

El tiempo se escapa minuto a minuto y hora a hora. Nada de lo que hagamos detendrá o rebobinará un reloj o un calendario. Todos tenemos la misma cantidad de tiempo, 1440 minutos por día. No hay atajos para manejarlos más efectivamente. La clave es invertir nuestro tiempo de la manera más productiva, no solo por el bien de nuestra empresa sino para nuestra propia tranquilidad de espíritu. Debemos descubrir dónde pasamos nuestro tiempo. Tener una idea clara sobre como invertimos o gastamos el tiempo, nos dará los mejores indicadores para realizar ajustes que se convierten en resultados, ayuda a mantenernos enfocados y, por que no; ser más creativos en nuestros negocios.

Se dice que Albert Einstein y Steve Jobs, tenían una rutina diaria que les ayudó a conseguir el éxito, llamada: No Tiempo!. Esta refiere a los espacios de ocio en los que no se hace nada, para lograr un impacto creativo, ya sea para su vida personal o profesional. Según Steven Kotler, autor del libro "El arte de lo Imposible", hace referencia que el "no tiempo" tiene que ver con un momento tranquilo, aislado, donde las personas buscan alejarse del bullicioso día, del ruido y, de la realidad circundante.

Nuestra definición de la realidad actual en los negocios es: "hacer más, mejor, más rápido, con menos." Los tres factores que siempre debemos de considerar cuando tomamos decisiones son tiempo, costo y calidad. Estos factores están en tensión constante. Muchas veces el tiempo se encarga de hacer las veces de detonante ante situaciones de presión que al final del día nos acompañan con las decisiones tomadas.

Para Kotler, el no tiempo es el espacio vacío de actividades entre 4:00 y 6:00 am (que inicia el día en términos generales).

Algunos apenas despiertan y otros continúan su sueño. En este bloque de no tiempo, que no pertenece a ninguna otra actividad más que a uno mismo, ahí es donde podemos influir en la creatividad. Por ejemplo, si tardamos dos horas escribiendo, leyendo, meditando, etc, no hay inconveniente, por que nos pertenece solo a nosotros, no a otra tarea que genera estrés!

El concepto del no tiempo, nos ayuda a flexibilizar nuestros pensamientos, a relajarnos a profundidad, de manera que nos permita ver el bosque completo de nuestro negocio y, no solamente una parte de él. Recordemos de nuevo a Jobs, reconocido como un "holgazán famoso". Él logro aprovechar el tiempo mirando hacia la nada, es que posponía las cosas y meditaba las opciones de sus decisiones durante algún tiempo, de ahí surgieron algunas buenas ideas que muchos de nosotros utilizamos casi a diario en nuestras vidas. Por su parte Albert Einstein, solía decir que muchas de sus mejores ideas se le ocurrían mientras andaba sin hacer nada.



Estamos tan presionados, estresados y sin tiempo en nuestras vidas y negocios, que muchas veces dejamos pasar de lado algunas oportunidades o simplemente esa presión bloquea la creatividad buscando los mejores resultados. Como indicó Bryan Dyson, ex CEO de Coca Cola, en su discurso al dejar el trabajo luego de 35 años en agosto de 2001: "No uses el tiempo ni las palabras a la ligera. Ninguno de los dos puede recuperarse. La vida no es una carrera, sino un viaje que debe disfrutarse a cada paso..."

Estimado amigo lector, es hora de disfrutar nuestro viaje. Por qué no aprovecharlo al máximo en los momentos de "no tiempo", de ahí surgirán grandes ideas para su vida y negocio.



# SEGURIDAD COMERCIAL

## ASALTO A LOCAL COMERCIAL EVITE SER VÍCTIMA DE ESTE DELITO SIGUIENDO ESTOS CONSEJOS

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

- **INTERPONER LA DENUNCIA ES UNA DE LAS HERRAMIENTAS MAS IMPORTANTES PARA ATACAR EL HAMPA.**

Uno de los principales consejos que la Sección de Asaltos del Organismo de Investigación Judicial (OIJ), les brinda a las personas ya sea que son dueñas de locales comerciales o dependientes es no oponer resistencia ante un hecho delictivo de esta naturaleza, pues en todo momento se debe resguardar la vida de ellos, así como la de las y los clientes.

Si usted es propietario de un local comercial, seguir estas recomendaciones le podría ayudar a evitar ser una víctima más:

- Cuento con buena iluminación dentro y fuera del negocio, sobre todo durante las horas de servicio.
- Si es posible, instale alarmas con "botón silencioso o de pánico" coordinadas con empresas de seguridad o policía de proximidad.
- Coloque cámaras de seguridad en zonas estratégicas, al menos una de ellas orientada hacia la puerta y de ser posible también fuera del local que permita captar en que llegan los asaltantes.
- Asegúrese de que las cámaras están en un ángulo en el que capten el rostro de las personas que ingresan y trate de que el equipo sea de buena calidad.
- Mantenga el dispositivo donde se respaldan los videos en un lugar oculto y seguro, para evitar que sea robado o dañado.

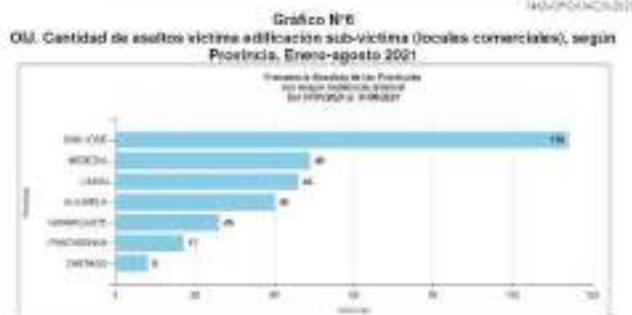
- Mantenga en la caja registradora sólo el dinero necesario para atender las ventas del día.
- Si es confrontado por uno o varios asaltantes coopere con ellos.
- Si contrata seguridad para su negocio, verifique que la empresa que contrata está debidamente inscrita ante el Ministerio de Seguridad Pública.
- Utilice servicios de transporte valores, nunca envíe personal que no tenga la experiencia en el manejo de valores a realizar depósitos.

La denuncia una herramienta para atacar el hampa

Cuando se da el asalto a un local comercial, es de suma que el dueño o representante del mismo se acerque a interponer la respectiva denuncia, esto aunque lo sustraído no equivale a una alta suma de dinero o bien cantidad de productos, pues al denunciar la información que se le brinda a la policía judicial,

es de gran ayuda, para determinar los modos de operar que utilizan los delincuentes, las horas en que operan, así como lograr identificar a estas personas y poder efectuar los respectivos operativos y sacarlas de circulación.

Cabe indicar que según los datos estadísticos del OIJ, entre el mes de enero y mes de agosto del presente año, se ha registrado un total de 300 asaltos a local comercial a nivel nacional, siendo que la mayor cantidad de dieron en la provincia de San José y el arma de fuego fue la más utilizada por los delincuentes para cometer este tipo de hechos.





# GESTIÓN DE RIESGO



## RESILIENCIA



**Mario Fernández  
Arce  
Preventec  
Gestión del  
Riesgo SA**

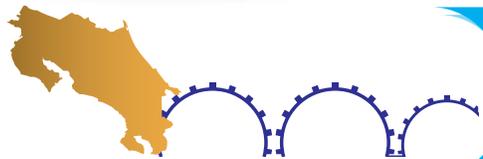
Una sencilla definición de resiliencia es: habilidad para enfrentar. A menudo se confunde este concepto con resistencia, pero no son sinónimos, ya que difieren sustancialmente por cuanto resistencia implica fuerza más que habilidad. Ello significa que no siempre se requiere la fortaleza y el poder para enfrentar a los enemigos, puede bastar la capacidad o aptitud de las personas para hacer las cosas correcta y fácilmente. Por consiguiente, no siempre el gigante fortachón le ganará la batalla al pequeño y flaco luchador, quien moviéndose hábilmente podrá asestar un contundente y estratégico golpe que dejará fuera de combate al favorito grandulón.

La habilidad para enfrentar peligros y riesgos asociados a él resulta de la aplicación de las siguientes medidas: adaptación, preparación y ajuste. Cuanto más nos adaptemos a los cambios o a la situación adversa, más rápida y fácilmente retornaremos a la normalidad. Cuanto más conozcamos los peligros y la condición que nos hace más propensos a ser impactados por ellos, menos será el daño que nos podrán causar. Y cuantos más ajustes hagamos a las variantes que surjan en nuestro entorno, que afecten nuestras vidas y nuestras actividades, más fácilmente neutralizaremos los efectos negativos de ellos.

La adaptación es una medida muy utilizada hoy día para adquirir resiliencia. El Comercio Detallista debe adaptarse a las exigencias y demandas de la dinámica

de nuestras sociedades, de la tecnología y de la modernidad. Los comerciantes detallistas deben prepararse, mediante cursos, charlas o talleres, para conocer sus amenazas (comerciales) y el modo de enfrentarlas. Y también deben hacer ajustes cuando las tendencias de consumo cambian.





# ACTUALIDAD

## CÁMARA DE DETALLISTAS SE OPONE A PROYECTO DE LEY 22.065

La Comisión Permanente de Asuntos Sociales, de la Asamblea Legislativa, tiene dentro de su agenda el **Proyecto de Ley 22.065, "Ley de Etiquetado Frontal de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas para facilitar la comprensión sobre el contenido de ingredientes que, por su consumo excesivo, representen riesgos para la salud de las personas"**, proyecto que generaría graves efectos negativos entre otros, para el sector industrial y comercial de nuestro país, lo cual atenta contra cualquier planteamiento de reactivación económica tan necesario en estos momentos.

Dado lo anterior, CANACODEA envió una solicitud formal a los diputados que conforman dicha Comisión, con el fin de solicitarles su oposición a tal Proyecto.

Seguidamente compartimos la nota enviada:



**Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines**

FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944

San José, 06 de setiembre 2021

Señora Diputada  
María José Corrales  
Comisión de Asuntos Sociales  
Asamblea Legislativa

Muy estimada doña María José:

En representación de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines CANACODEA, manifestamos nuestra **oposición** al Proyecto contenido en el Expediente 22.065, "Ley de Etiquetado Frontal de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas para facilitar la comprensión sobre el contenido de ingredientes que, por su consumo excesivo, representen riesgos para la salud de las personas".

Por la forma de manejar dicha iniciativa, nos preocupa que al no existir participación de muchos actores de interés, el mencionado proyecto contempla una visión parcial del asunto, cuando están de por medio tratados internacionales que tienen que ser tomados en cuenta, y situaciones particulares de los diferentes sectores involucrados.

En proyectos como este que tienen grandes implicaciones y afectaciones en las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales, es fundamental considerar los criterios y posiciones de todos los sectores como lo son: el Ministerio de Economía, el Ministerio de Comercio Exterior, universidades, colegios profesionales y sectores productivos entre otros. Incluso a la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines como organización que representa a un sector interesado en este proyecto de ley, porque es el que realiza la venta final del producto y tiene relación directa con el consumidor.

Desde la perspectiva del fondo del tema, lo que se plantea en este "Proyecto de Etiquetado Negro", va contra la reactivación económica derivada de la Pandemia Covid 19.

Consideramos que esta iniciativa no toma en cuenta los costos económicos y sus consecuencias para las Pymes costarricenses, muchas de las cuales son empresas que cuentan con muchos años de existencia en el mercado y otras que apenas se están desarrollando pero que juegan un papel muy importante a nivel nacional en la generación de empleo y en la producción nacional. Por ejemplo, nuestros afiliados son pequeños empresarios que compran sus productos a grandes compañías y a pequeñas empresas como las nuestras, que tendrán que incurrir en gastos excesivos, que les restará competitividad, o que se verán expuestas a posibles sanciones sumamente onerosas que pueden llevar al cierre de muchas de ellas.



**Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines**

FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944

Al respecto es importante indicar que como consecuencia de la pandemia generada por el Covid 19, muchas pymes industriales y comerciales han tenido que cerrar su operación en el último año y medio, otras están tratando de salir a flote, pero proyectos de ley de este tipo serán el empujón para que muchas de ellas cierren definitivamente.

Consideramos que la aprobación de una Ley no debe ser el reflejo de una moda que tenemos que copiar porque se aplica en Chile o en México. Nos parece, con todo respeto, que en un país de diálogo y consenso **no** es saludable que nos dejemos llevar por la prisa en atender una situación que nos atañe a todos los ciudadanos y puede tener graves implicaciones en el cierre de empresas y en el consecuente desempleo e incremento de la informalidad, la cual según datos de la Encuesta del II Trimestre 2021, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), tan solo en el sector comercial ronda un 46%.

Dado lo anterior, le solicito de una manera respetuosa pero vehemente oponerse al Proyecto "Ley de Etiquetado Frontal de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas para facilitar la comprensión sobre el contenido de ingredientes que, por su consumo excesivo, representen riesgos para la salud de las personas", expediente 22.065 y enfocar su trabajo y esfuerzos en proyectos que permitan una pronta reactivación de la economía nacional y generación de empleos que es lo urgente en estos momentos.

Muchas gracias por tomar en cuenta nuestra opinión sobre el particular.

Atentamente,

GERARD Firmado digitalmente  
O ARAYA por GERARDO ARAYA BERMUDEZ  
BERMUD (FIRMA)  
EZ Fecha: 2021.09.06 16:11:26 -06'00'  
(FIRMA)  
Gerardo Araya Bermúdez  
Presidente

Cc/ Señoras y señores diputados Comisión de Asuntos Sociales:  
Xiomara Rodríguez / Nidia Céspedes / Ivonne Acuña / María Vita Monge /  
Silvia Villegas / Catalina Montero / Giovanni Gómez / Luis Antonio Aiza

# CÁMARA DE DETALLISTAS APOYA SOLICITUD DE COOPELESCA R.L. PARA FIJAR TARIFA ELÉCTRICA MÁS COMPETITIVA

Ante la solicitud hecha por la Cooperativa de Electrificación Rural de la Zona Norte (COOPELESCA R.L), a la Autoridad Reguladora de Servicios Públicos (ARESEP), con el fin de fijar una tarifa más competitiva y atraer inversión a suelo nacional, CANACODEA envió nota a la Intendencia de Energía de la ARESEP, manifestando nuestro apoyo a tal gestión, ya que una reducción en el costo de las tarifas eléctricas beneficiaría a empresas de consumo intensivo de energía, lo cual vendría a paliar en alguna medida los altos costos operativos de las empresas y sería de gran ayuda para enfrentar la grave situación económica de muchas de ellas ante la pandemia generada por el Covid -19.

A continuación reproducimos la nota enviada:



**Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines**  
FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944



**Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines**  
FUNDADA EN DICIEMBRE DE 1944

San José, 15 de setiembre 2021

Señores  
Intendencia de Energía  
Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP)  
Presente

**Ref. Solicitud de COOPELESCA R.L. para fijar tarifa competitiva**

Estimados señores:

En representación de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines CANACODEA, organización gremial que representa a miles de empresarios detallistas ubicados a lo largo y ancho del país, manifestamos nuestro **apoyo** al planteamiento hecho por la Cooperativa de Electrificación Rural de la Zona Norte (COOPELESCA R.L), con el fin de fijar una tarifa más competitiva y atraer inversión a suelo nacional.

Hoy más que nunca los empresarios, sean estos del sector industrial o comercial (al cual nuestra Cámara representa), requieren del apoyo de las empresas que los suplén de energía eléctrica con el fin de poder enfrentar las graves consecuencias que la crisis sanitaria generada por el Covid-19, ha tenido para estas actividades.

La crisis ha ocasionado el cierre de muchos negocios, reducción en las ventas de los que aún permanecen operando, pérdida de miles de empleos o reducción de las jornadas laborales de sus colaboradores, efectos que no se vislumbra se reviertan en el corto plazo.

Para nadie es un secreto que para un negocio detallista, principalmente del área de abarrotes, llámese este pulpería, abastecedor, minisúper o supermercado, la electricidad es uno de sus principales costos de operación, entre otros por la necesidad de contar con equipos de refrigeración que funcionan las 24 de horas del día.

En el contexto de crisis sanitaria en el que el mundo se encuentra, el hacer frente a este alto costo operativo, significa un gran sacrificio para el empresario detallista sobre todo porque, a pesar de que sus ingresos se han reducido tienen que seguir pagando puntualmente sus recibos eléctricos porque de lo contrario el servicio de electricidad les es suspendido.

En estos momentos, lo que el país necesita es una pronta reactivación económica y una propuesta como esta se vuelve atractiva en el tanto se pueden establecer tarifas competitivas que podrían atraer más inversión extranjera o hacer que más emprendedores locales desarrollen sus actividades en las diferentes comunidades del país, con el consecuente efecto multiplicador que esto tendría para los gobiernos locales y para el país en general.

Dado lo anterior, les solicito de una manera respetuosa pero vehemente apoyar la propuesta de COOPELESCA R.L., e instar a otras empresas suplidoras de electricidad a nivel nacional para que hagan planteamientos de este tipo, ya que en este momento es de gran trascendencia, la reactivación económica que incluya variables que le permitan al empresario ser competitivo y permanecer en el tiempo.

Muchas gracias por tomar en cuenta nuestra opinión sobre el particular.

Atentamente,

GERARD  
O ARAYA  
BERMUD  
EZ  
(FIRMA)  
Fecha:  
2021.09.15  
11:06:42 -06'00'  
Gerardo Araya Bermúdez  
Presidente

## CÁMARA DE DETALLISTAS PARTICIPA COMO PANELISTA EN EL FORO VIRTUAL “EL PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO INSTITUCIONAL (PAI) DEL CNP: ANÁLISIS DE SOBREPREGIOS Y NECESIDAD DE COMPETENCIA LOCAL”

El pasado 21 de setiembre, LEAD University, a través de su Centro de Investigación en Política Pública y Desarrollo Empresarial, realizó el foro virtual “**EL PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO INSTITUCIONAL (PAI) DEL CNP: ANÁLISIS DE SOBREPREGIOS Y NECESIDAD DE COMPETENCIA LOCAL**”, en el cual participó como panelista nuestro presidente don Gerardo Araya Bermúdez.

El foro surgió debido a las discusiones que se han generado en cuanto al pago de sobrepregios por parte del Consejo Nacional de Producción (CNP) para dotar de productos a las instituciones públicas y la necesidad de que exista competitividad en la compra de los mismos.

La actividad estuvo moderada por el señor Fernando Ocampo, Decano y Profesor de LEAD University y contó como panelistas con Mónica Seginini, presidenta del Consejo de Promoción de la Competitividad, el diputado Pablo Heriberto Abarca, Rogis Bermúdez Cascante, Expresidente Ejecutivo del CNP, Viviana Blanco, profesora de Lead University y miembro de la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) y don Gerardo Araya, presidente de la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines.

La ponencia de CANACODEA inició dando un breve panorama de algunos de los efectos que la pandemia del Covid - 19 ha generado en nuestra economía en general y del sector comercio en particular:

Según datos de la Encuesta del Segundo Trimestre 2021, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en Costa Rica hay 1.969.363 personas ocupadas, de las cuales 862.803 están en la informalidad, es decir un 44% de la población ocupada es informal.



Esta situación se agrava aún más si vemos las cifras en el sector comercio, donde según datos de la misma encuesta, existen 329.638 personas ocupadas, de las cuales 151.451 (un 46%) son informales, es decir, no cuentan con permisos, patentes, no cotizan a la seguridad social y no tributan.

Según datos de FUNDES, el 72% de los pulperos en Latinoamérica reportaron una disminución de sus ventas durante el último año a raíz de la emergencia sanitaria.

Y, de acuerdo a estimaciones de CANACODEA, en el último año, cerca del 6% de los negocios formales han desaparecido, generando la pérdida de cerca de 2.000 empleos.

Estas cifras dejan en evidencia que la crisis sanitaria generada por el Covid-19, intensificó la difícil situación que venía enfrentando el sector comercio previo a ella y ha tenido un grave impacto en el cierre de establecimientos comerciales, con la consecuente pérdida de miles de empleos y la reducción de los ingresos de una gran parte de la población, efectos que no se vislumbra se vayan a revertir en el corto plazo, dada la inexistencia de políticas emanadas por el sector público para reactivar nuestra economía.

## NECESIDAD DE COMPETENCIA LOCAL Y REACTIVACIÓN ECONÓMICA (REPENSANDO NUESTRA ECONOMÍA):

De acuerdo a información que ha circulado en los medios de comunicación en relación al sobre precio que las Juntas de Educación pagan al Consejo Nacional de Producción en productos como los huevos y al estudio que realizó el Centro Internacional de Política Económica, de la Universidad Nacional, denominado Efectos del PAI en la Cadena del valor del frijol en Costa Rica, donde se evidencia que el Programa de Abastecimiento Institucional (PAI), lejos de favorecer a los micro y pequeños productores nacionales como inicialmente se pretendía, está beneficiando a algunos intermediarios, es que desde la Cámara de Detallistas planteamos la **importancia y necesidad de revisar el sistema de compras del Estado, para favorecer a las empresas costarricenses para que suministren los insumos que este requiere, lo cual, en el contexto actual de pandemia y sus efectos, contribuiría en gran medida con el proceso de reactivación económica que tanto nos urge.**

Como sector consideramos que esta sería una manera de reactivar la actividad comercial puesto que:

- En la dinámica de oferta y demanda participarían empresarios dueños de pulperías, abastecedores y/o minisúper mercados independientes y esto le permitiría a las instituciones públicas adquirir los insumos que requiere a precios competitivos y con los estándares de calidad que las instituciones establezcan.
- Se fomentaría la competencia, dado que se le permitiría a otros actores de la economía “competir en igualdad de condiciones técnicas” junto al Consejo Nacional de Producción en la venta de estos productos.
- Lo anterior, sin lugar dudas, tendría un impacto positivo en las finanzas públicas dado que se dejaría de actuar bajo el modelo monopolístico ostentado

por el Consejo Nacional de Producción, “que valida el pago de sobrepagos” y el Estado ahora pagaría de acuerdo a los precios de mercado.

- Adicionalmente, se aprovecharía una de las fortalezas que el sector comercial tiene como es la cercanía a las instituciones públicas, lo cual también tendría un impacto positivo en el gasto público, ya que, se reduciría el costo y tiempo de entrega del producto, puesto que los negocios detallistas a los que se les podría comprar estarían ubicados en la misma comunidad donde la institución pública se encuentra.



- Aunado a lo anterior, para el sector comercial, el poder venderle al Estado le brindaría la oportunidad a los empresarios detallistas, de continuar operando en la formalidad, generando empleos, dinamizando la economía y reforzando su importante rol como base de la democratización económica nacional.

Por lo antes mencionado, como sector insistimos en la necesidad de que se replantee, en el corto plazo, el sistema de compras del Estado, y junto a esto, se valore la creación de un Fondo Específico, el cual podría crearse utilizando recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo, para que los empresarios detallistas sobre todo los más pequeños, puedan financiar las ventas a crédito al Estado, considerando que este paga a plazos de 3 meses o más.

# “DON PIPO”, 35 AÑOS EN EL QUEHACER DETALLISTA



AUTOSERVICIO EL MÍO

Don Eliécer Hernández Miranda, o como el pueblo le dice de cariño, “Pipo”, nació el 3 de Junio de 1960 y ha vivido en San José de la Montaña, en la provincia de Heredia, toda su vida. Actualmente tiene 61 años de edad, y con su esposa Elizabeth Esquivel tiene dos hijos: José Alfredo y Melissa. Eliécer es un hombre trabajador, humilde, esforzado y con claros objetivos. Para cualquier persona tiene un saludo, especialmente cuando se trata de niños.

Su historia se remonta a la extinta pulpería y cantina denominada Rancho Grande, propiedad de su padre Don Isidro Hernández. Eliécer, como hijo de buen comerciante sigue los pasos de su padre, apoyándolo en las labores del negocio, hasta que su padre fallece, cuando él todavía era muy joven y, al ser uno de los hijos mayores decide abandonar sus estudios y



INICIOS DE DON ELIÉCER EN RANCHO GRANDE

dedicarse a trabajar tiempo completo para ayudar a su madre. Con el pasar del tiempo, se desempeñó en varios oficios, siempre con espíritu emprendedor y comerciante, mientras que la pulpería de su familia se mantenía alquilada a terceros. Tiempo después, y ya con la experiencia adquirida, toma el mando del negocio que heredó de su padre en 1986, hace ya 35 años.

Hoy en día, después de tanto esfuerzo y trabajo duro, el negocio es un Supermercado reconocido en la región, llevando por nombre Autoservicio El Mío, o como lo conocen popularmente: “Donde Pipo”, ubicado diagonal a la iglesia católica de San José de la Montaña, en Barva de Heredia, junto a la antigua pulpería y cantina.

Todo lo anterior, viene a dar paso a la tercera generación de comerciantes, ya



ANTIGUA PULPERÍA Y CANTINA RANCHO GRANDE

que su hijo José Alfredo, quien desde temprana edad se desarrolló en el mundo de las ventas y el servicio al cliente, actualmente es pieza fundamental del negocio. Desde muy niño, destinaba parte de su tiempo después de clases y en vacaciones para colaborar en algunas tareas, tomando así el amor y pasión por el trabajo heredados de su padre y abuelo. José Alfredo se gradúa en Administración de Negocios, con el objetivo de apoyar y mejorar el negocio familiar, durante esta etapa continúa al lado de su padre, “aprendiendo del mejor mentor que la vida le regaló”, como él mismo dice.

La incursión de José Alfredo, trae consigo la formalización como empresa del negocio familiar, mejoramiento en manejo de inventarios, sistemas de trabajo, recursos humanos, desarrollo del mercadeo y relaciones con la clientela, así como la diversificación de productos y servicios ofrecidos.

Esta empresa cuenta actualmente con 8 trabajadores fijos, más los contratados por servicios profesionales. Ofrece línea de abarrotes, verduras, licores, cuidado personal, además de una robusta plataforma de servicios electrónicos para realizar pagos, depósitos bancarios, entre otros.

A través de los años y siguiendo el ideal de ofrecer servicio y calidad, la familia decide diversificar e invertir también en ferretería, a cargo de la otra hija de Don Eliécer, Melissa, quien a través de los años ha logrado posicionarse en el mercado y ser una excelente opción en la región.

Tienen planes a corto, mediano y largo plazo, como incursión de nuevas líneas o productos, venta en línea, crecimiento en infraestructura y hasta la expansión a otras regiones, todo bajo la premisa de “primero Dios y la familia, todo a su tiempo que nada precisa”.

A pesar de lo complicado que en algunos momentos pueda ser, para Don Eliécer y su familia, nunca ha pasado por la mente “tirar la toalla” en ningún momento, agradecen a Dios que sean más

las bendiciones que los momentos oscuros, ni siquiera los han tentado las propuestas de compra que nunca faltan y ha podido más la pasión, el compromiso con la clientela y el seguir ofreciendo un servicio de calidad.



**DON ELIÉCER Y SU HIJO JOSÉ ALFREDO**

Eso sí, no todo ha sido fácil, la burocracia en permisos y trámites, las elevadas cargas sociales y por supuesto la dura competencia, han sido elementos difíciles de sobrellevar, pero se esfuman con los resultados del esfuerzo, la satisfacción por la preferencia de los clientes y sobre todo por el pilar del negocio, la persona que no se ve, pero que ellos relatan como la más importante,

Doña Elizabeth, quien ha sabido lidiar, orientar y ponerle amor a un ambiente familiar lleno de trabajo, madrugadas y esfuerzo.

Con la sorpresiva llegada de la pandemia, la necesidad de reinventarse era obligatoria, por eso se logró establecer canales de comunicación seguros y eficientes para la comodidad de los clientes, servicio a domicilio, canales de venta digital, siempre manteniendo la calidad y el servicio personalizado, tal como lo dice el lema: "Donde Pipo somos servicio y calidad."

Para esta familia de comerciantes, incursionar en el mundo detallista no fue fácil, pero aconsejan a todo emprendedor, que valoraren muy detalladamente la zona donde se va a establecer el negocio, la posible clientela y el tipo de producto que se va a ofrecer antes de invertir, ya que una vez realizado ese estudio se puede seguir adelante, comenzar a disfrutar sin detenerse, madrugar, aprovechar todos los días, disfrutar feriados y fines de semana. Al

inicio será duro, pero los resultados serán muy satisfactorios.

Su fórmula para alcanzar el éxito es muy clara y efectiva: Ser serio y responsable con las obligaciones tributarias, salarios y cargas sociales, "El que paga lo que debe, sabe lo que tiene", menciona Don Eliecer. Además, otras de sus recomendaciones van en la vía de ver a los proveedores como socios y aprovechar todo lo que ellos pueden ofrecer, buscar el punto de equilibrio del negocio y por último estar al día con la tecnología.

Don Eliecer se afilió a la Cámara de Detallistas hace muchos años, y ésta siempre ha sido un gran apoyo y guía, le ha generado un crecimiento, tanto a nivel profesional como empresarial, con sus charlas, capacitaciones, boletines, y su actualizada información en legislaciones y novedades del mundo detallista, esto sin duda es una gran ayuda para todos los afiliados.



**ACTUAL NEGOCIO DE DON ELIÉCER**

## SE PENSIONA URIEL CUANDO LA HUMILDAD Y EL DON DE GENTES SE COMBINAN

**\*33 AÑOS EN LA CADENA COMERCIAL  
CARTAGINESA**

**\*DETALLISTA MÁS QUE DETALLISTA**

**\*UNO DE DOS GERENTES EN LA CADENA,  
DURANTE SUS 56 AÑOS DE EXISTENCIA**



Uriel Navarro es un símbolo de los detallistas de antes. Hombre de palabra en los negocios, emprendedor, esforzado, sin dobles intenciones o discursos.

Segunda generación de socios propietarios de la Cadena Comercial Cartaginesa. Forjado entre tramo de mercado, pulpería y cantina, estudios y bombero voluntario. Pudo haber desarrollado una carrera profesional en el Instituto Nacional de Seguros, estudiar en el Tecnológico, laborar en el Banco Crédito Agrícola de Cartago. Pero no. Sus genes detallistas lo decantaron por la actividad comercial heredada de su padre y sus tíos Navarro Tames.

“Estoy muy agradecido con Dios y con la vida porque a los 69 años me pensiono con muchos amigos, ningún enemigo y dejando una empresa comercial consolidada, rejuvenecida y con un futuro claro, pese a la incertidumbre que vivimos en el mundo,” explica don Uriel. Aunque se pensiona, seguirá fungiendo como vicepresidente de la Cadena y apoderado legal de la misma.

### UN EJEMPLO DE LA TENACIDAD DETALLISTA

Paradójicamente, don Uriel (Uriel para todos) nació en San José en la casa donde su madre trabajaba.



Fue a la escuela y terminó la secundaria en colegio nocturno. Durante ese lapso trabajaba con su padre, don Arcelio Navarro en la Tramo La Santísima Trinidad del Mercado de Cartago. Adicionalmente, reforzaba a su papá y tíos en la Pulpería y Cantina El Gallito, también en el centro de Cartago. Le tocó la pelea histórica entre alajuelenses y cartagos por la sede del Instituto Tecnológico de Costa Rica.

Durante 18 años fue bombero voluntario... “Tuve opción de ser bombero profesional. Cuando me retiré, don Cristóbal Zawadski me pidió que me quedara. También tuve oportunidad de quedarme en el Banco Crédito Agrícola donde laboré. Sin embargo, me atraían las ventas y trabajé en dos compañías como agente. Finalmente, por la enfermedad de papá me tuve que involucrar en los negocios familiares. Me tocó ver como hombres visionarios de más de 40 años creaban la Cadena Comercial Cartaginesa

con el apoyo de la Cámara de Detallistas. Soy de la segunda generación de asociados de la Cadena, hijo de fundador...” agrega Uriel.

## A LOS 36 AÑOS EMPIEZA VIDA PROFESIONAL EN LA CADENA

Comenzó en 1988 su aventura en la Cadena como asistente administrativo o de gerencia.

Paulatinamente ascendió de puestos y en 1999 llegó a ocupar la gerencia. Durante 11 años se preparó para asumir el puesto. Aprendió el teje y maneje de la Organización y entendió que la mejor forma de trabajo es en equipo. “Me tocó el cambio de milenio. Veníamos de una década (1990-2000) dura por la competencia que enfrentamos y podría decirse nos haría seguir el camino de otras cadenas que habían cerrado. Sin embargo, el empeño del gerente de entonces don Carlos Luis Matamoros, del personal y de los socios nos permitió superar las pruebas.

En el 2001 se incorporó Rubén Redondo y junto al licenciado Jorge Sanabria montamos un equipo de trabajo que nos ha permitido hacer de la Cadena Comercial Cartaginesa la empresa que es hoy”.

Tanto don Rubén Redondo como don Jorge Sanabria son parte de la segunda generación de socios comerciales de la Cadena cartaginesa. Don Rubén asumirá la gerencia y don Jorge, que es abogado seguirá en la presidencia de la organización.

## MODERNIZACION CONSTANTE

El milenio nuevo encontró a una Cadena gerenciada por don Uriel y su equipo de trabajo.

La Cadena entendió que no debería esperar que los clientes llegaran a sus mostradores y salió a buscarlos. También, comprendió que estaba para más y emprendió nuevos negocios. Así resume don Uriel, dicho período.”Comenzamos a buscar nuevos detallistas compradores, a buscar ventas institucionales y hasta apoyamos la fabricación de productos adecuados a las necesidades de los proyectos del ICE en materia de construcción de plantas hidroeléctricas. Hicimos y mantenemos una nueva cartera de clientes como el INS, la Caja, el mismo ICE, y la zona franca de Cartago. A esto sumamos una agresiva cadena de entregas que nos permite las ventas en muchos puntos fuera del centro de Cartago. A nuestros clientes les dimos promociones, descuentos y actividades que de alguna forma nos ha permitido crear una comunidad de clientes.”

“De nuevo, quiero agradecer a mis compañeros de trabajo, a los proveedores, a los socios comerciales y a la Cámara de Detallistas que en personas como Don Daniel Richmond, Ana Teresa, Olguita, Melissa, Miriam y Cecilia, entre otros, estuvieron para apoyarnos. Y donde estemos, estaré a la orden de todos.”



## NOSOTROS LOS DETALLISTAS

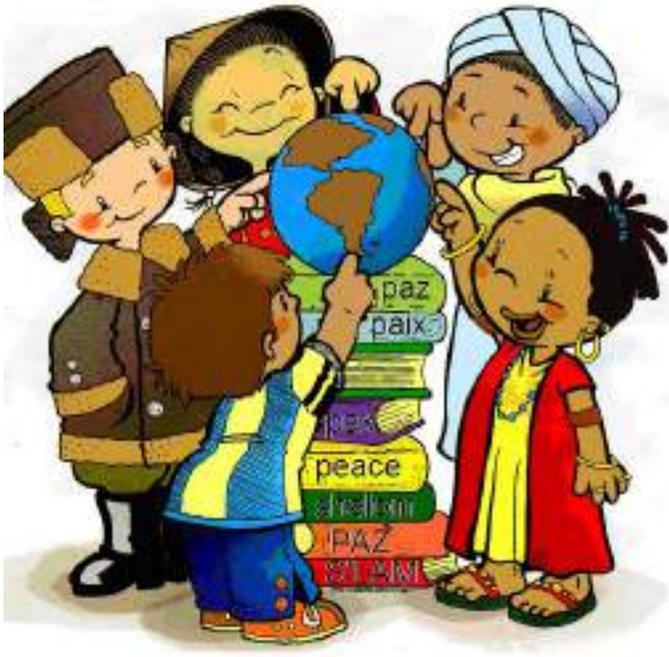


### SE ACERCA EL GRAN BINGO VIRTUAL NAVIDEÑO

Los invitamos para que desde ya se preparen para participar en el Gran Bingo Virtual Navideño que se realizará el Domingo 19 de diciembre, a partir de las 4:00 pm, la transmisión se realizará a través del Facebook Cámara de Detallistas Costa Rica. Habrá excelentes premios y sorpresas para quienes se conecten a la transmisión.

#### ACTIVIDAD EXCLUSIVA PARA AFILIADOS A CANACODEA

Esta actividad se realizará gracias al apoyo de:



## COSTA RICA:

PAÍS RICO EN  
DIVERSIDAD ÉTNICA Y CULTURAL

12 DE OCTUBRE  
*Día de las Culturas*



## 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 2021

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

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



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

### BIENVENIDOS NUEVOS ASOCIADOS

NOMBRE DEL DETALLISTA	NOMBRE DEL NEGOCIO	UBICACIÓN
BELDEAN IULIAN	I B	SAN VICENTE DE MORAVIA, SAN JOSÉ
JIMENEZ TENORIO CHRISTIAN	LUCKY SHOP	SAN FRANCISCO DE DOS RÍOS, SAN JOSÉ
PEÑARANDA CHACON JESSICA	JEKS SALON	SAN PABLO, HEREDIA

# SERVICIOS

## ASESORIA COMERCIAL Y MERCADOLÓGICA:

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

## ASESORIA CONTABLE:

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

## ASESORIA LEGAL:

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



## SEGURIDAD SOCIAL CONVENIO CON LA CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL

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

Contactos:

Miriam Méndez Azofoifa. Teléfono 2253 2625, ext 0,  
mmendez@canacodea.org

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

## CAPACITACION

Alianza con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)  
Capacitación presencial y asistencia técnica en informática,  
administración y contabilidad  
Contacto: Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 17,  
mzuniga@canacodea.org



## SERVICIO MÉDICO

Atención gratuita para el asociado y un beneficiario,\*

### ALAJUELA

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

### GRECIA:

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

### LIBERIA

Doctora Ericka Miranda. Teléfono 2665-0182

### SAN JOSÉ

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

\* Importante haber entregado la boleta con los  
datos del beneficiario

## CONVENIO CON INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS PÓLIZA COLECTIVA DE VIDA

COBERTURAS:

Muerte

Incapacidad Total y permanente (BI-1)

Desmembramiento o pérdida de la vista por causa accidental (DID)



## PÓLIZA COLECTIVA DE INCENDIO

COBERTURA A: Incendio casual y rayo

COBERTURA B: Riesgos varios

COBERTURA C: Inundación y deslizamiento

COBERTURA D: Convulsiones de la naturaleza

Contactos:

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

Primera Consolidada de Seguros

Olman Vega Teléfono 2223-3976

Carlos Mata Teléfono 2223-2967

Olman Herrera Teléfono 2223-5779



## CREAPYME

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

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

Contactos:

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

Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 17,  
mzuniga@canacodea.org

## SERVICIO ODONTOLÓGICO

Para asociados y sus familiares

### CARTAGO

Clínica Odonto Integral

Dra. Monserrat Piedra

Tel: 2591-3754 / 8831-1755

### 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



## 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

# BENEFICIOS

Dos Pinos

# Pinito

Un mundo  
DELICIOSO



Experimentá con  
**Pinito**  
y preparemos juntos  
¡las recetas más increíbles!

BUSCÁ  
RECETAS AQUÍ

