



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



# EL DETALLISTA

BOLETÍN OCTUBRE, 2022

## SEGUNDO ANIVERSARIO CAFÉ DETALLISTA NOTICIAS-INFORMACIÓN



- SIMPLIFICACIÓN DE TRÁMITES. PÁG 11
- CAFÉ DETALLISTA CELEBRA SU SEGUNDO ANIVERSARIO. PÁG 16
- CAPACÍTESE EN OCTUBRE. PÁG 17

EDICIÓN  
Nº 71



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

# Lea en esta EDICIÓN

<b>PENSAMIENTO DEL DETALLISTA</b>	
<b>COMENTARIO</b>	3
<b>CAPACITACIONES</b>	4
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Poder del Pensamiento. Por Jimmy Vargas Rojas, Senior &amp; Digital Trainer - Coach Dale Carnegie.</li> <li>Del Día de la Raza al Día de las Culturas.</li> </ul>	5 7
<b>SEGURIDAD COMERCIAL</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>¡Cuidado! Así Funciona el Gemeleo, Aprenda cómo Evitarlo. Por Juan Pablo Alvarado García, OIJ .</li> </ul>	8
<b>DESARROLLO SOSTENIBLE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Contra el Cambio Climático.</li> </ul>	10
<b>ACTUALIDAD</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Simplificación de trámites "Programa le dejamos trabajar" Facilitará labores a empresarios y emprendedores.</li> </ul>	11
<b>NOSOTROS LOS DETALLISTAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Distribuidora Centro Plástico Gravilias en Desamparados.</li> <li>Los Niños se Hicieron Grandes con Las Américas.</li> <li>Café Detallista Celebra su Segundo Aniversario.</li> <li>Detallistas en Familia ... en fotos.</li> <li>En Octubre.... Seguimos capacitando a nuestros afiliados.</li> </ul>	13 14 16 16 17
<b>CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Afiliación y Costo de membresía.</li> <li>Servicios.</li> </ul>	18 19

## Créditos:

El Detallista n° 71

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



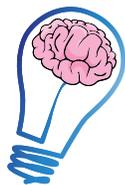
Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



## PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

### 10 COSAS QUE DEBEMOS DEJAR DE HACERNOS\*\*

Hay momentos en la vida en que sabemos que queremos cambiar, ir a algún lado, hacer algo importante..., y para empezar comencemos a dejar de hacer algunas cosas. Necesitamos dejar espacio a las nuevas y mejores cosas de la vida.

#### 1. Deje de pasar tiempo con las personas equivocadas.

La vida es muy corta como para gastarla junto a personas que succionan su energía y felicidad. Si alguien le quiere en su vida, hará espacio para usted.

#### 2. Dejemos de huir de los problemas.

¡Enfréntelos! No será fácil, nadie es capaz de salir ileso de todos los problemas. No siempre se puede salir instantáneamente de un problema cuando se presenta, no estamos hechos para eso. De hecho, lo normal es que sintamos tristeza, enojo, dolor, incertidumbre, derrota. Este es el propósito de la vida: Enfrentar los problemas, aprender de ellos, adaptarse y, finalmente, resolverlos.

#### 3. Dejemos de mentirnos.

Nuestra vida mejorará sólo cuando aprovechemos las oportunidades y la primera y más difícil es ser realmente honestos con nosotros mismos.

#### 4. Dejemos de intentar ser alguien que no somos.

Uno de los grandes retos de la vida es ser uno mismo en un mundo que quiere que todos sean iguales. Siempre habrá alguien más listo, más guapo, más joven o más viejo, pero NUNCA serán TÚ. Sea usted mismo y las personas correctas le amarán por ello.

#### 5. Deje de aferrarte al pasado.

No puede comenzar un nuevo capítulo en la vida si sigue leyendo y relejendo el anterior.

#### 6. Deje de tenerle miedo a los errores.

Hacer algo y equivocarse es, al menos, diez veces más productivo que no hacer nada. Cada éxito trae una historia de fracasos detrás y cada error es un paso más cerca de la victoria.

#### 7. Deje de ser pasivo.

No piense demasiado las cosas o creará un problema que ni siquiera estaba ahí. Evalúe las situaciones y tome acciones decisivas. No puede cambiar cuando se rehúsa a confrontar las cosas, el progreso implica riesgo.

#### 8. Deje de creer que no está listo.

Nadie se siente 100% preparado cuando una oportunidad se presenta. Es porque las oportunidades en la vida nos empujan fuera de nuestras zonas de confort, lo que significa que nunca nos sentiremos completamente cómodos en un principio.

#### 9. Deje de competir contra todos.

No se preocupe si a otros les va mejor. Concéntrese en romper sus propios récords cada día. El éxito es una batalla entre usted y usted mismo, sólo eso.

#### 10. Deje de quejarse y de sentir pena de usted mismo.

La vida tiene sus altibajos por una razón: para moldear el camino en la dirección correcta. Puede que no vea o entienda todo en el momento en que sucede, eso puede ser muy duro. Pero recuerde los momentos difíciles que pasó: Casi siempre nos llevan a mejores lugares, personas, estados mentales o situaciones, eventualmente. ¡Así que sonría! Deje que todos sepan que hoy usted es mucho más fuerte que ayer, y así continuará.

\*\*Tomado de Renuevo de Plenitud





# COMENTARIO

## HACIA LOS OCHENTA AÑOS EN FAMILIA

En la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines nos preparamos para celebrar los ochenta años de existencia en el dos mil veinticuatro.

Eso nos motiva a replantear lo que hacemos, lo que queremos y lo que proyectamos.

Es un ejercicio constante, que la Cámara mantiene, pero que se acrecienta al celebrarse una fecha tan especial para la institución.

La pandemia fue para nosotros una oportunidad para ver mejor la situación del comercio y de alguna manera aceleró nuestra visión de cambio.

Muchos detallistas cerraron para siempre, otros ajustaron sus modelos de negocios, el comercio virtual llegó, variamos el sistema de capacitaciones y se acabaron las actividades presenciales.

Esta pandemia nos puso a prueba como a todo el mundo y nos hizo repensar nuestro trabajo.

### AIRES RENOVADOS

Con el reciente Congreso, ya presencial, se replantearon aspectos de servicio de la Cámara, de proyección, de comunicaciones y se abrió la puerta para trabajar en una transversal para consumidores, proveedores y detallistas: el cambio climático, CC.

La Cámara tiene un plan estratégico de trabajo bien definido y la reforma a los estatutos permite la integración de nuevos tipos de negocios a la organización.

Tenemos recientes alianzas con diferentes actores para hacer realidad el trabajo.



### Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

### NECESITAMOS LA AYUDA DEL ASOCIADOS

Ahora, necesitamos detallistas animados a trabajar conjuntamente con la Cámara desde sus empresas aportando ideas, conocimientos y sobre todo integrándose en la ruta de trabajo que impulsamos.

Necesitamos apoyar el liderazgo de la Cámara y darle a todo el trabajo que se haga, un valor económico que permita hacerle frente a los cambios que necesita Costa Rica para hacer frente a los retos del siglo veintiuno.

Parte de estos cambios son nuestras actividades sociales como el Día de la Familia Detallista que celebramos el pasado 2 de octubre.

Las actividades virtuales tienen la posibilidad de darles participación a todos los miembros de la Cámara, estén donde estén en compañía de sus familias. Estos eventos son parte de los cambios sobrevenidos en los dos últimos años.



# CAPACITACIONES



## EL PODER DEL PENSAMIENTO

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



Relata una historia que un científico de Arizona, USA, buscaba la manera de probar una teoría. Para tales efectos encontró un voluntario que llegara hasta el final de este proceso. La persona, un condenado a la silla eléctrica en la penitenciaría de Saint Louis, Missouri.

El experimento consistía en que la persona que sería ejecutada participaría de un procedimiento en el cual se le iba a realizar un pequeño corte en su brazo, específicamente en el pulso, con el propósito de que su sangre fuera saliendo de su cuerpo gota a gota hasta que ya no quedará más por salir. Le hizo saber, que tenía poca probabilidad de sobrevivir y, que su muerte sería sin dolor y no se daría cuenta de lo que ocurría. El reo condenado aceptó a morir de esta forma en lugar de la silla eléctrica.

Lo colocaron atado a una camilla, donde su cuerpo no se pudiera mover. Una vez listo, el científico realizó el corte en la muñeca y colocaron un recipiente de metal en dirección a su brazo que empezó a gotear lentamente.

El corte fue superficial y, perfecto para que el sentenciado creyera que habían cortado sus venas

de manera profunda. Debajo de la cama se había colocado un recipiente con suero y una válvula para que regulara el paso del líquido, así que se pudiera escuchar el goteo. Él contaba cada gota. Creyendo que era su sangre que salía de su cuerpo camino a una muerte, lenta y segura. Pasaron los minutos, el semblante de esta persona perdió color, el ritmo cardíaco se aceleraba y hacía perder aire a los pulmones. En un momento cúlspide de desesperación, el científico cerró por completo la válvula del suero; ¡lo que provocó que el voluntario sufriera un paro cardio respiratorio!, y murió.



Este cruel experimento, logró demostrar que nuestra mente cumple lo que percibe y, la crea para sí misma. Algunas veces las personas aceptamos dicha realidad que ocurre primero en nuestra cabeza, sea positiva o

negativa. ¿Cuántas veces estamos reproduciendo este experimento asociado a nuestros negocios? Algunas con resultados satisfactorios y, otras con terminaciones negativas.

Cuántas oportunidades de nuestras vidas, tanto personal como de negocios, tenemos altibajos e inconvenientes. Creamos realidades

que solamente en nuestros pensamientos suceden; percibimos cosas que no son e incluso imaginamos escenarios en los que solamente nosotros decidimos si "morimos" a gotas o, decidimos dar vuelta a la situación para ganar en este mundo competitivo.

En nuestros negocios, debemos considerar que es importante examinar el balance entre lo que estamos haciendo hoy contra lo que dirigimos a otros a hacer. La forma en que miramos a los demás y las suposiciones que hacemos acerca de las personas y del mundo a nuestro alrededor da forma a nuestra realidad y al ambiente en el que trabajamos.

¿Cómo podemos identificar e influir en nuestro estilo de liderazgo para ser lo mejor que podamos ser y, poder obtener mejores resultados para nosotros y para la empresa? Si bien es cierto, los procesos, conocimientos y habilidades son vitales para que nuestro negocio sea exitoso y se mantenga con el paso de los años en el mercado, es clave poder considerar algunos beneficios de los pensamientos positivos y, que estos actúen a favor de nosotros y del negocio:

**ACTITUD:** es la disposición del ánimo manifestada exteriormente. Asociado a la conciencia de reconocer cuál es nuestra forma de pensar ante

distintas situaciones: ¿es positiva? o, recurrentemente, ¿es negativa? Recordemos que tenemos la capacidad para superar un obstáculo, pensando en que vienen cosas buenas y mejores.

**INSPIRACIÓN:** un líder con pensamientos positivos inspira a su equipo, así como los motiva a desarrollar nuevas habilidades, cumplir metas, desempeñar tareas más eficientemente.

**RELACIONES INTERPERSONALES:** al tener pensamientos de paz, alegría y felicidad, una persona se convierte en imán para los otros miembros de su equipo. Solucionan los conflictos más fácilmente; gestionan los procesos de cambio de manera más acertada a través del ejemplo, entre otras.

Finalmente, los invitamos a que examinemos nuestra forma de pensar, trabajemos cada día fuertemente en transformar los hábitos de pensamiento hacia lo positivo en lo posible y, disfrutar de los múltiples beneficios del poder del pensamiento, para nuestras vidas y negocios. Recordemos:

***¡Si pensamos en fracaso, ya fracasamos!***

***¡Si pensamos en éxito, ya hemos empezado el camino correcto!***

**"El que puede cambiar sus pensamientos puede cambiar su destino."**

# Del Día de la Raza al Día de las Culturas



Cada 12 de octubre Costa Rica celebra el Día de las Culturas, festejo que conmemora el primer acercamiento de Cristóbal Colón a América y el significado de unir lazos con culturas como la: europea, africana, asiática, indígena, entre otras.

Día de las Culturas enaltece el carácter pluricultural y multiétnico de Costa Rica. Con el objetivo de enaltecer el carácter pluricultural y multiétnico del pueblo costarricense, cada 12 de octubre, se conmemora en Costa Rica el Día de las Culturas, a partir de la firma de la Ley N.º 7426, del 23 de agosto de 1994.<sup>1</sup>

La historiadora Matilde Amaya Cerdas Alvarado, manifestó que la razón por la cual este día dejó de ser un día libre, fue por razones meramente políticas. “Creo que esta fue una decisión de carácter político, ya que se eliminó este feriado para incluir el 1.º de diciembre como Día de la Abolición del Ejército”, afirmó.

En esta misma línea, Cerdas apuntó, “considero que con quitar una fecha del calendario de celebraciones escolares no se borra la Historia.

La Historia del descubrimiento, conquista y colonización de América responde a la mentalidad de una época. Es el momento de los Estados nacionales y absolutistas en Europa (Inglaterra, Francia, España, Portugal), y de la economía mercantilista. En el caso de España, hay que recordar que esos reinos, que luego formaron lo que hoy conocemos como España, estaban saliendo de ocho siglos de dominación musulmana y de ahí la manera de enfocar la ‘conversión de los indígenas infieles’. En suma, a ese espíritu de cruzada evangelizadora que quiso darle a la conquista la corona de Castilla, se suma un apasionado afán de riquezas, sed de oro y el maltrato a los pobladores de estas tierras a quienes se les despojó de sus tierras, de sus derechos y libertades”.

Es a partir de estos argumentos que radica la importancia de recordar esta fecha, en la cual se hace manifiesta la fusión de culturas que conforman la sociedad costarricense y la riqueza que todas aportan para el desarrollo de la cultura del país.



## SEGURIDAD COMERCIAL

# ¡CUIDADO! ASÍ FUNCIONA EL “GEMELEO” APRENDA CÓMO EVITARLO

Por: Juan Pablo Alvarado García  
jalvaradoga@poder-judicial.go.cr

Cuando oímos la palabra gемеleo o clonación en ciertos contextos es muy probable que enseguida la relacionemos con la copia fraudulenta de un objeto. En el mundo de los vehículos es fácil asociarla con el mercado delictivo, donde ya existen multitudes de precedentes de vehículos falsificados a partir de piezas de otros automotores robados o siniestrados.

La clonación o el gемеleo de carros y motocicletas, como se le conoce en nuestro país, es una práctica habitual en todo el mundo y no es más que la suplantación de identidad de un auto. En palabras simples, el gемеleo se efectúa cuando el delincuente toma los números de chasis, motor y placa de circulación para utilizarlos en otro de la misma marca, modelo y similares características.

Arnoldo Lizano, investigador de la Sección del Robo de Vehículos, recuerda que la serie de un carro es como una cédula, no se puede alterar.

*“Los vehículos traen unos números que los identifican, estos son como la huella digital, traen dos números en particular uno que corresponde al número VIN o número de chasis y el otro que es el número de motor. Cada vehículo trae números diferentes que identifican su origen, fabricante o ensamblador, algunas características técnicas, modelo y el número de serie o de producción; son numeraciones únicas”.*

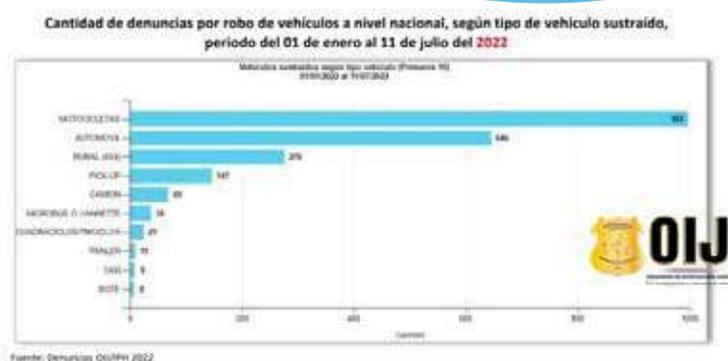
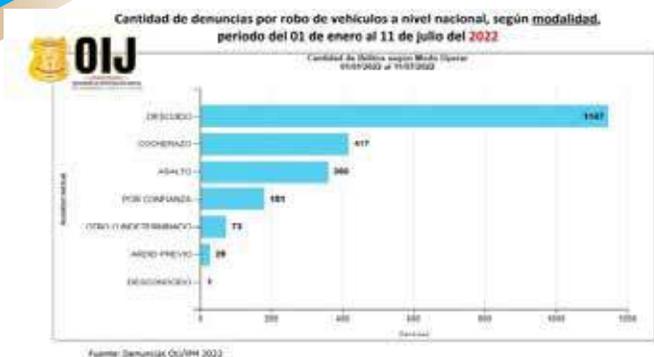


En el mundo delincriminal, esta modalidad es utilizada luego de robar los automotores en donde retiran las placas originales y ponen unas falsas, así mismo se encargan de borrar con herramientas, la numeración genuina para regrabar de manera fraudulenta la identificación de chasis y motor que corresponden a la de un vehículo que verdaderamente fue registrado legalmente, haciendo de esta manera que características como el color, marca y modelo coincidan y así posteriormente disponen a vender dichos bienes a compradores que erróneamente creen haber adquirido de manera legal los automotores.

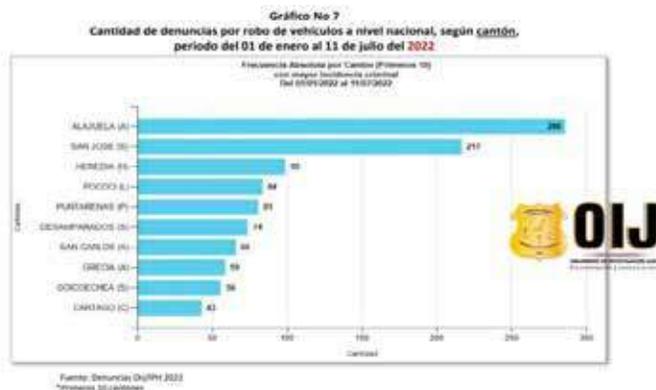
La clonación de vehículos es un negocio muy rentable para las personas que se dedican al robo de vehículos. Con esta práctica del gемеleo los delincuentes no levantan ningún tipo de sospecha en el momento de efectuar una transacción en el mercado de carros usados.



En los primeros seis meses del presente año, a nivel nacional se registró un total de 2207 denuncias por robo de vehículos en todas las categorías, esto representó un aumento de 573 casos respecto al mismo periodo del año anterior. En donde la modalidad del descuido representó un 52% de las denuncias, un 19% el cocherazo, el asalto o bajonazo un 16% y un 13% otras modalidades.



“Existe todo un engranaje en estas organizaciones, desde quienes ocultan el vehículo en cocheras o sitios escondidos, para lo que denominan como “enfriarlo”; las personas que generan un número nuevo de chasis y registro para hacer el “gemeleo” de ese vehículo y que pueda ser vendido; incluso es muy común que se de vinculación con ventas de repuestos usados”, destacó Lizano.



## LA MODALIDAD DE FRAUDE EN LA COMPRA DE VEHÍCULOS USADOS

Es común ver ofertas a través de clasificados en internet u otros medios, donde se ofrecen motos y carros, a precios regalados, pero recuerde el dicho “lo barato sale caro” o “si algo está relativamente barato, es mejor dudar”.

Una de las primeras señales que debe tener en cuenta para pensar que un vehículo es clonado, es que la mayor parte de ellos son vendidos a bajo costo, es decir, si encuentra un auto usado que está siendo vendido a un bajo precio, posiblemente usted se encuentre frente a un auto gemeleado, pues la realidad nos muestra que los delincuentes saben que vender un carro o una moto a un precio bastante económico y accesible a las personas, es el anzuelo perfecto para poder lucrar.



Definitivamente la forma más efectiva de reconocer la clonación vehicular, es a través de una consulta por la placa de circulación, la cual permite obtener todos los datos del vehículo, tales como la marca, modelo, color, tipo de carrocería, propietario, pero sobre todo, los números identificatorios del vehículo, es decir, el número de identificación vehicular (V.I.N.) y el número de motor; una vez que se cuenta con los datos del vehículo usado que se pretende comprar, se debe verificar que ellos coincidan con los grabados físicamente en el vehículo, pero lo más importante, es que tanto el número de chasis, como el número de motor, no sean remarcados o presenten alguna anomalía.

Si una persona llega a comprar un carro que ha sido clonado y el personal policial lo llegase a detectar, lo primero que debe saber es que el vehículo será incautado y devuelto a su verdadero propietario, por lo cual el comprador habrá perdido el dinero que pagó por el bien, además de verse involucrado en una investigación policial por haber comprado aún sin saberlo, un auto robado, cuyo hecho constituye un delito de receptación.

Es importante recalcar que si usted pretende comprar un vehículo usado y nota alguna irregularidad o tiene sospechas de que podría tratarse de un carro o motocicleta gemeleada, puede dar aviso a las autoridades a través de la línea 800-8000-645 del Centro de Información Confidencial del OIJ.

# DESARROLLO SOSTENIBLE



## CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO

En la Cámara de Detallistas constituimos la Comisión de Desarrollo Sostenible para sumarnos a las acciones contra el cambio climático, CC, que amenaza la estabilidad política, social y económica en el mundo y por consiguiente el futuro nuestro y de nuestros negocios.



### ¡Necesitamos su ayuda!

1

### REDUCIR NUESTRA HUELLA ECOLÓGICA

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CANACODEA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

2

### ¿POR QUÉ TENEMOS QUE REDUCIR NUESTRA HUELLA ECOLÓGICA?

- CALENTAMIENTO GLOBAL  
EL PLANETA SE ENCAMINA A UN AUMENTO DE LA TEMPERATURA MUNDIAL PROMEDIO DE 2,0 GRADOS EN NUESTRA GENERACIÓN.
- CAMBIO CLIMATICO  
EL HOMBRE ALTERO ESTE PROCESO NATURAL Y ENFRENTA AHORA EVENTOS METEOROLOGICOS EXTREMOS
- SE ALTERA LA SALUD HUMANA. DESAPARECEN SERES VIVIENTES. SE AFECTA LA ECONOMIA, LA INFRAESTRUCTURA MUNDIAL, FALTA DE ALIMENTOS, MIGRACIONES, CONFLICTOS

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CANACODEA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

3

### ¿POR QUÉ TENEMOS QUE REDUCIR NUESTRA HUELLA ECOLÓGICA EN COSTA RICA?

- CALENTAMIENTO GLOBAL  
DESPLAZAMIENTO DE CULTIVOS  
INUNDACIONES MAS FUERTES+SEQUIAS
- CAMBIO CLIMATICO  
•AFECTACION A LA SALUD+MALARIA  
•CHOCOS DE CALOR  
•MIGRACIONES INTERNAS
- PROBLEMAS EN LAS COSTAS POR EL NIVEL DEL MAR  
•AFECTACION DEL TURISMO  
•ALTERACION DEL COMERCIO

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CANACODEA

DETALLISTAS SOSTENIBLES

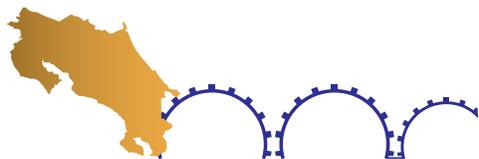
4

### «EL CAMBIO CLIMATICO ES UN MULTIPLICADOR DE AMENAZAS».

EJERCITO DE LOS ESTADOS UNIDOS

COMISION DESARROLLO SOSTENIBLE CANACODEA

DETALLISTAS SOSTENIBLES



# ACTUALIDAD

## “PROGRAMA LE DEJAMOS TRABAJAR” FACILITARÁ LABORES A EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES

- Decreto denominado “Celeridad de los Trámites Administrativos en las Entidades Públicas” prohíbe a las instituciones solicitar información ya disponible en bases de datos públicas.
- Además, se eliminarán 163 cuellos de botella: 55 cuellos en un máximo de dos meses, 54 en cuatro meses y otros 54 en seis meses
- Cuellos de botella ligados a más de 70 trámites.

A las acciones de simplificación de trámites y mejora regulatoria, que realiza el gobierno de la República, se une la firma del Decreto Ejecutivo: “Celeridad de los Trámites Administrativos en las Entidades Públicas”, el cual evitará que los usuarios de trámites deban ir a obtener información de otras instituciones de la administración que ya esté disponible en bases de datos públicas.

Con este decreto se busca que la verificación del requisito no la realice el usuario, sino la entidad a cargo de la gestión, quien tendrá que ubicar la información en las bases de datos públicas.

En caso de que la entidad no pueda realizar la verificación requerida o no logre consultar las bases de datos públicas, deberá solicitar una Declaración Jurada o realizar la verificación posterior.

“Le Dejamos Trabajar” (eliminación de cuellos de botella)

Estos cuellos fueron señalados por diversas organizaciones del sector productivo, representantes de todos los subsectores, así como ciudadanos en general; los cuales una vez recibidos, fueron analizados por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), para determinar a cuáles efectivamente le correspondía al Poder Ejecutivo su eliminación. Posteriormente se clasificaron por entidad para que indicaran el plazo para su eliminación.

Esta acción dio como resultado que 55 cuellos (un tercio), serán eliminados en un plazo máximo de dos meses, 54 (otro tercio), en un máximo de cuatro meses y 54 (otro tercio), en un máximo de seis meses. (Plazo final febrero 2023)

“Esto sí es reactivación económica. Quitar estos 163 obstáculos que por años han sido una piedra en el camino de la actividad productiva, nos convertirá en seis meses en un país más amigable con la inversión nacional y extranjera y por ende en una mejor posición para la generación de más y mejores empleos”, añadió el ministro Francisco Gamboa. La responsabilidad de eliminar estos cuellos de botella recaerá en más de 20 entidades. Los 163 cuellos de botellas están ligados a los siguientes trámites:

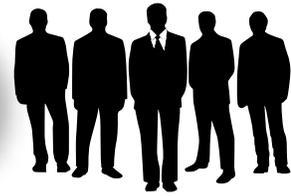
1. Concesión y perforación de pozos y aprovechamiento de agua
2. Registros sanitarios
3. Estudios de viabilidad ambiental
4. Permiso Sanitario de Funcionamiento
5. Vertido de aguas residuales
6. Disponibilidad de recurso hídrico
7. Base mínima contributiva
8. Autorización y registro de estaciones para autoconsumo de combustibles
9. Inscripción como asegurado

10. Registro de Alimentos
11. Solicitud de concesión para explotar una cantera
12. Certificado de Circulación de mercancías
13. Devolución de impuestos
14. Exoneraciones tributarias
15. Ingreso al país de turistas
16. Licencias de guías de turismo
17. Trámite de pago de cargas sociales
18. Permisos de transporte terrestre de turismo
19. Póliza de riesgos del trabajo
20. Proyectos de riego en zonas de secano
21. Registro de agroquímicos y fertilizantes
22. Registro PYME
23. Residencias y estancias
24. Seguridad contra incendios en proyectos constructivos
25. Transporte de Diésel a fincas para maquinaria agrícola
26. Acceso a rutas de carreteras de acceso restringido
27. Aceptación de trámites digitales, con firma digital
28. Alineamiento de Áreas de Influencia en Aeropuertos
29. Alineamiento de Poliducto
30. Alineamiento ferroviario
31. Alineamientos viales por el MOPT
32. Aprobación de planos urbanísticos
33. Atención en aduanas y tiempo de respuesta para la revisión de documentos y mercancías
34. Certificado Veterinario de Operación
35. Cesión de facturas, contratos y órdenes de compra en instituciones de gobierno y sector privado
36. Códigos aduaneros temporal y permanente
37. Concesiones de servicios no esenciales en Parques Nacionales
38. Construcción de obras fluviales
39. Declaración de Clasificación Energética Integral
40. Denuncia o queja ambiental
41. Exoneraciones de importaciones de insumos, productos y equipos agrícolas
42. Generación distribuida
43. Importación de materia prima y producto terminado no comercializable



44. Importación productos origen animal
45. Inexistencia de planes reguladores
46. Inscripción como contribuyente
47. Inscripción como patrono
48. Notas Técnicas de Importación e inspecciones
49. Obtención de criterio de cauce de dominio público
50. Permiso de desfogue a cauce de dominio público
51. Permiso de operaciones de fuentes radioactivas y personal operacionalmente expuesto
52. Permiso de pesos y dimensiones
53. Permisos de Salud para Notas Técnicas 54 y 57
54. Procesos de desalmacenajes
55. Régimen de tributación simplificado
56. Regímenes Especiales: (Perfeccionamiento Activo)
57. Registro de Accionistas y Beneficiarios Finales
58. Registro de agroquímicos y fertilizantes
59. Registro de importadores de productos de origen vegetal
60. Registro de Medicamentos Farmacológicos de Uso Veterinario
61. Registro de productos veterinarios y cosméticos
62. Reglamento de Insumos Agropecuarios y Régimen Especial Agropecuario
63. Regularización migratoria para trabajadores temporales en el sector agropecuario
64. Resoluciones en aduanas de control (rectificaciones de DUA, cargas retenidas)
65. Seguro de cosecha
66. Trámites de importación farmacéuticos veterinarios
67. Tramites en Dirección de Agua - SINAC - SENARA
68. Uso de la plataforma Sistema Nacional de Información Territorial
69. Uso de suelo agrícola
70. Vallas publicitarias
71. Venta de Boletos de acceso a Parques Nacionales
72. Ventas a plazo

# NOSOTROS LOS DETALLISTAS



## DISTRIBUIDORA CENTRO PLÁSTICO GRAVILIAS EN DESAMPARADOS



### **COSTARRICENSE POR ADOPCIÓN**

Pedro Bahamondes nació en Chile y vino a Costa Rica a estudiar. Se dedicó a administrar sodas en empresas grandes por dos décadas hasta que un día se quedó sin trabajo y decidió poner su propio negocio.

Costa Rica le dio la oportunidad de hacer su vida en paz y de establecerse como empresario independiente. Y por supuesto es un activo afiliado de CANACODEA.



### **SERVICIO, PRECIO, SURTIDO**

Después de un amplio recorrido por el mundo de la cocina abrió su propio negocio. "Pensamos abrir una empresa que de alguna manera nos vinculaba a lo que habíamos hecho previamente."

Incursionó en productos para cocina en el 2015 y logró consolidar una empresa, junto a su esposa, especializada hoy día en productos de limpieza, utensilios de cocina, artículos de oficina y mucho más.



### **DON PEDRO, EMPRESA Y PENSAMIENTO**

Su filosofía es afanarse por hacer bien el trabajo y hacer la diferencia con otros negocios similares por la atención y el servicio al cliente. En su local no se dice no hay, pues todo lo que se venda está disponible para sus clientes.

Don Pedro al frente y en un local de paso que facilita el acceso a los clientes, en donde la Pandemia representó una oportunidad de negocios.



# LOS NIÑOS SE HICIERON GRANDES CON **LAS AMÉRICAS**

**\*Sus dueños Adolfo y Wilberth comenzaron antes de los 10 años**

**\*50 años al frente de Las Américas**

**\*Testigos de una Costa Rica que desapareció y otra que emergió**

**Por Wilberth López**

“El negocio Las Américas nace en 1972 como una actividad familiar de don Carlos López Morera, nuestro padre. Funcionaba en un pequeño local alquilado donde hoy está la Panadería La Trinidad. Se denominaba Pulpería Las Américas y básicamente, vendía abarrotes.

Mi hermano Adolfo y yo estábamos en la escuela y ayudábamos en lo que podíamos. Fuimos los primeros repartidores a domicilio en bicicleta.

En los años 80's papá decidió dedicarse al cultivo del café y nos preguntó si seguíamos en el negocio y nos aconsejó no trabajar mucho para no cansarnos y dejar botada la empresa. Mi hermano y yo teníamos 24 y 23 años y no le hicimos caso y trabajamos mucho más pues estábamos solteros entonces. Probamos de todo, fuimos al Cenada, nos metimos en repuestos de bicicletas, zapatos y mucho más.

## **ORDEN Y DISCIPLINA**

Es necesario hacer cambios, modernizarse, arriesgar cuando hay que hacerlo, y observar el entorno para ver las necesidades a suplir.

Hemos visto muchas generaciones de clientes y vecinos, transitar por el negocio y muchos cambios en la geografía, en la tecnología, las costumbres, en la manera que se compra y vende un producto. Desde tener un inventario de 500 productos a tener hoy día unos cinco mil. Desde recibir pedidos por medio de listas de papel, hasta recibir estos por los medios electrónicos de hoy en día. Desde repartir pedidos a pie o con una bicicleta de canasta, un jeep con carreta a hoy con un carro moderno.

Se vendió guaro, puros, tabaco, canfín, alcanfor y una gran cantidad de productos a granel que se empacaban en bolsas de papel o en papel de envolver: pan, arroz, frijoles, fideos, leche en polvo, natilla en vasos, brillo.

Hoy vendemos hasta aparatos tecnológicos como cargadores y adaptadores para teléfonos y otros que cuando los vamos a vender le solicito ayuda a nuestros colaboradores más jóvenes porque ya uno no entiende de eso.”



## DON WILBERTH LÓPEZ

“Se paga mucho impuesto y cargas sociales. Hay que enfrentar un sistema muy burocrático a la hora de solicitar permisos y trámites en las instituciones públicas. Y siempre habrá una competencia que enfrentar que uno prefiere que sea leal, pero que en muchos casos predomina lo desleal que poco a poco ha ido eliminando al emprendedor local.”



La comunidad de La Candelaria de Naranjo ha estado de fiesta estos meses por las 5 décadas de Las Américas. Don Wilberth López, uno de los propietarios resalta una de las razones de su éxito.



“Uno de los secretos para permanecer 50 años en esto, es estar abiertos a reaprender a cada momento y estar con prudencia y mucho orden, abiertos al cambio.”



La Candelaria de Naranjo refleja en Las Américas parte de su historia en los últimos 50 años.





**Martes 3 de la tarde**  
Transmisión vía streaming



Cámara de Detallistas Costa Rica

**EN ESTOS DOS AÑOS  
HEMOS BUSCADO LA  
INFORMACION OPORTUNA,  
VERAZ Y ÚTIL PARA CADA  
DETALLISTA Y SU NEGOCIO**

**SEGUNDO ANIVERSARIO  
2020/2022**



**ACTIVIDADES ESPECIALES EL 2, 4  
Y 18 DE OCTUBRE EN CAFÉ  
DETALLISTA  
INFORMACION ESPECIAL, PREMIOS,  
VIDEOS DE DETALLISTAS**

## DETALLISTAS EN FAMILIA... EN FOTOS

Como parte de la celebración Detallistas en Familia, realizado el 02 de octubre, premiamos a un asociado por enviarnos la foto de su familia en el negocio y una breve reseña del mismo.

Recibimos varias historias y aquí, mostramos, de manera resumida algunas de ellas.



Don Bernal Murcia, cerca de la Maternidad Carit. Comenzó su negocio Super La Muralla, hace 3 décadas y poco tiempo después, nació su hijo.



Carmen Vargas Córdoba, tenía los hijos pequeños. Hace 12 años nadie la empleaba. Se animó y la Taquería Patty creció. En San Antonio de Escazú es un negocio líder.



El Comisariato La Paz en San Ramón tiene más de 5 décadas. Su propietario don Claudio Rojas señaló que ha sido escuela de trabajo de hijos y nietos.



Don Marco Vinicio Campos Jiménez, en el mes de diciembre cumple 23 años de tener su negocio Licorera El Castillo, en San Ramón, negocio en el cual todos sus hijos han trabajado.

Esta celebración se realizó Gracias al Apoyo de:



# EN OCTUBRE....

## Seguimos capacitando a nuestros afiliados JUEVES 06 DE OCTUBRE

ORGANIZA: 

WEBINAR  
**Administración del Tiempo**

A cargo del expositor:  
**Julio César Gamboa Salguero**  
Administrador de Empresas y  
Director de Grupo Gamer GBU S.A.



Jueves 06 de octubre  
Hora: 4:00 pm  
PLATAFORMA  
**zoom**

INSCRIPCIONES  
[www.canacodea.org](http://www.canacodea.org)  
☎ 2253 26 25  
📞 8818 17 23  
**GRATUITO**

PATROCINAN



zoom



**Haciendo negocios  
respetando la ley y al  
consumidor**

HORA 4:00 PM FECHA 20 Octubre 2022

**Gianela Rivas**  
Expositora

**JUEVES 20  
DE OCTUBRE**

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

## 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





# EL SABOR DEL FÚTBOL ¡YA ESTÁ AQUÍ!



**NUEVAS**

RELLENAS DE GALLETA  
CON ARROZ TOSTADO

EDICIÓN LIMITADA