



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense



EL DETALLISTA

BOLETÍN DICIEMBRE, 2022

FELIZ
Navidad
Y UN VENTUROSO 2023

- CONSEJOS PARA COMPRAS NAVIDEÑAS. PÁG 5
- PREPÁRESE PARA EL CIERRE FISCAL 2022. PÁG 10
- CAMBIO EN IMPUESTOS DE LICORES, A PARTIR DE ENERO. PÁG 14

EDICIÓN
Nº 73



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

Lea en esta EDICIÓN

PENSAMIENTO DEL DETALLISTA	3
COMENTARIO	4
CAPACITACIONES	
<ul style="list-style-type: none"> Consejos para las compras navideñas. Por Kattia Chaves Matarrita, MEIC. ¿Resonamos? Por Jimmy Vargas Rojas, Senior & Digital Trainer - Coach Dale Carnegie. 	5 6
SEGURIDAD COMERCIAL	
<ul style="list-style-type: none"> OIJ cuenta con valioso Equipo de Negociación Táctico. Por Xinia Zamora Ovares, OIJ. 	8
DESARROLLO SOSTENIBLE	
<ul style="list-style-type: none"> El mundo se incendia por el cambio climático. 	9
ACTUALIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> Prepárese para el cierre del período fiscal 2022. Comercio Digital: Oportunidad comercial. Todos los impuestos de licores deberán liquidarse de acuerdo a la Ley del Impuesto al Valor Agregado. Declaraciones informativas de sociedades anónimas inactivas se pueden presentar en abril del 2023. Renovación Constante. 	10 13 14 15 15
NOSOTROS LOS DETALLISTAS	
<ul style="list-style-type: none"> 35 Años: Novedades Valencia, dónde todo lo encuentra. Bingo Navideño. Aura'S Spa: De todo un poco para sentirse bien. 	16 16 17
CÁMARA: SOMOS PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFIANZA	
<ul style="list-style-type: none"> Afiliación y Costo de membresía. Servicios. 	18 19

Créditos:

El Detallista n° 73

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



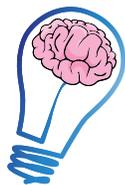
Info@canacodea.org



www.canacodea.org



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense



PENSAMIENTO DEL DETALLISTA

CONSEJOS DE GENTE POSITIVA

¿Notamos cómo cosas pequeñas en la vida afectan nuestra vida diaria?

¿Recibimos un "buenos días" en el desayuno o un gruñido?

¿Contestamos con una sonrisa y un saludo feliz?

¿Miramos a la gente a los ojos y les prestamos nuestra atención completa cuando hablan?

¿Realmente escuchamos la respuesta cuando le hacemos una pregunta a alguien? ¿Nos importan o nos aislamos de los puntos de vista negativos que escuchamos cada día?

¿Cómo mantenemos positivos cuando tantas cosas negativas ocurren a nuestro alrededor cada día?

Hagamos del entusiasmo un hábito diario. Despertemos felices; estemos agradecidos por el día por delante. Pensemos de manera positiva en el día. No permitamos que la gente negativa determine nuestro día.

No coleccionemos quejas. Todos podemos recitar incidentes cuando nos sentimos despreciados por alguien, rechazado por las

acciones negativas de alguien o aún insultado por alguien. Es fácil reencender una actitud negativa si seguimos recordando esas ocasiones o reaccionando ante ellas. Olvidémoslas; no vale la pena revivirlas.



Esforcémonos en hacer el bien por nuestro propia valía y no por reconocimiento.

Tengamos un grupo de apoyo positivo. Hagamos amigos de aquellos que tienen esta misma actitud sobre la vida. Hallaremos en el apoyo mutuo la recompensa que necesitamos para mantener la adecuada actitud positiva.

Démosle la gloria a Dios por lo que tenemos. Hagamos de cada día el mejor día posible. Una vez que el día se ha ido, se fue para siempre.

Raúl Irigoyen
El Pensamiento Del Capellán



COMENTARIO

OPTIMISMO Y MÁS OPTIMISMO

***TRABAJO Y MÁS TRABAJO**

***DETERIORO ECONÓMICO PAULATINO**

***APROVECHAR NUEVAS VENTANAS ECONÓMICAS**

Los detallistas no podemos dejarnos llevar por el pesimismo.

Por naturaleza, enfrentamos los problemas del día a día y los superamos de una u otra manera.

Un detallista no se rinde porque sería cerrar su empresa y su forma de valerse en la vida. El detallista tiene una capacidad de resiliencia, de transformación que le permite adaptarse a lo que venga.

Hacemos esta reflexión, porque el entorno económico, político y social no son positivos para Costa Rica y el mundo en general.

De alguna forma la Pandemia del 2020, más la guerra en Ucrania en el 2022, más el deterioro de las finanzas públicas, el aumento de la corrupción y la impunidad dañan el desarrollo en el país y la equidad en la distribución de los ingresos nacionales.

El Estado de La Nación dio a conocer en noviembre como la desigualdad económica se mantiene y aumenta en Costa Rica.

Si bien es cierto el turismo y las zonas francas generan empleos e ingresos buenos para sus

trabajadores, lo cierto es que esa riqueza no llega a muchos lugares.

Existe falta de empleo, el sistema educativo no capacita eficientemente en habilidades adaptadas a la nueva economía y realmente no se ve un programa de desarrollo económico coherente y armonizado en el país.

El deterioro de las finanzas públicas con la carga de la deuda del Estado y el gasto en pluses y prebendas salariales nos lleva a que las carreteras estén en mal estado, la atención de la salud sea frágil, el sistema educativo no funcione debidamente y la posibilidad de movilidad social se limite.

El detallista debe moverse como un pez en el agua para enfrentar todo lo mencionado que se traduce en más pobreza, menos poder adquisitivo del consumidor, más violencia, más delincuencia y sumado a ello la cantidad de

migrantes en el país que sin trabajo, compiten por la atención de los servicios públicos ya limitados para los costarricenses.

Nos queda entonces trabajar más, ser solidarios y sumar soluciones y no más problemas en este 2023.





CAPACITACIONES



CONSEJOS PARA LAS COMPRAS NAVIDEÑAS

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



Iniciamos la época navideña y con ello el consumo de bienes y servicios aumenta, ya que los hogares adquieren más bienes y servicios por diferentes motivos, como por ejemplo la compra de regalos para familiares y amistades. No obstante, estimo oportuno recordarles que es posible celebrar las fiestas de un modo responsable, razonable y sostenible.

Para ello, no olvide que el mercado ofrece una gran variedad de opciones al consumidor, por lo que es aconsejable caminar, buscar y comparar antes de comprar. Esto también aplica en las compras que se hacen por medio de sitios web, redes sociales o WhatsApp. Conocer las opciones del mercado, permitirá comprar la mejor opción de acuerdo con las necesidades y capacidad de pago de cada uno.

Además, de previo a salir de compras, es recomendable evaluar las necesidades del grupo familiar y definir el presupuesto disponible para esta época. Hacer un presupuesto quiere decir que se identificará el monto de dinero de nuestros ingresos con el que se puede disponer para hacer las compras navideñas y luego, hacer la lista de los productos y servicios que se desean adquirir para determinar cuánto dinero se puede gastar en cada uno.

Un aspecto adicional que debe contemplarse en las decisiones de consumo es el de evitar comprar por impulso, especialmente cuando se encuentran muchas rebajas. Una forma de ayudarse es verificar si efectivamente el comerciante está aplicando algún beneficio, y para ello le deben informar el precio anterior y el precio actual, o bien, el porcentaje de descuento que le beneficiaría.

Otro consejo que puedo compartirles para estos momentos, es plantearse cuatro preguntas antes de comprar cualquier bien o servicio: ¿puedo vivir sin comprarlo?, ¿lo necesito realmente o es un deseo?, ¿la compra podría esperar para otro momento? y finalmente, ¿qué otra cosa se podría comprar para reemplazarlo a un menor costo?

También, se debe considerar si se tiene el dinero para adquirir la oferta. ¿Por qué? Porque si se compra el bien o servicio en oferta por medio de un crédito, al finalizar el pago de este habrá pagado un monto mayor por los intereses y demás cargos y por ende, al analizar el monto final, se puede constatar que la oferta no se aprovechó.

Por otra parte, es aconsejable planear el momento en que se van a realizar las compras e ir con la lista que se realizó al momento de hacer el presupuesto para no hacer compras contra reloj, con poco tiempo y mucha presión, y así evitar compras impulsivas, comprar productos o servicios más caros que los que se tenían pensados y hasta endeudarse.

Finalmente, otros consejos para las compras de esta época son:

- Aproveche el comercio electrónico para obtener información de precios, marcas, calidad y cualquier información relevante para una decisión de consumo informada.
- Si va a comprar en línea, consulte las condiciones del envío: medio, costo, plazo y lugares de entrega y el monto final de la compra.
 - Tome en cuenta que los comerciantes deben cumplir con lo ofrecido y respetar el precio informado en su publicidad.
 - Evite manejar grandes sumas de dinero en efectivo. Una mejor opción es utilizar las tarjetas de débito al ser un mecanismo más práctico y seguro para realizar las compras.
 - Consulte si el comercio tiene políticas de cambio, estas no son obligatorias, pero si se tienen, el comerciante debe informarlas de manera clara y suficiente.
 - En todo momento, cuide su información en línea, use redes de internet seguras y nunca facilite información personal.
 - Pida siempre la factura o el comprobante de compra. Este documento será de gran utilidad para un reclamo posterior.
- Recuerde que todo bien o servicio, aunque esté en oferta, tiene como mínimo, 30 días hábiles de garantía, salvo que se otorgue un plazo mayor, en cuyo caso prevalece.

Los derechos de los consumidores y las obligaciones de los comerciantes, también deben ser respetadas en esta época. Para mayor información, pueden visitar el sitio web

www.consumo.go.cr.





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



¿RESONAMOS?

Microsoft Corp. tiene una sala que se conoce como la cámara anecoica, este es un lugar donde no existe algún tipo de ruido ni ecos. Está diseñada para absorber en su totalidad cualquier onda acústica.

Una persona que entra en esta sala conforme haya pasado varios minutos escuchará claramente el latido de su corazón, su respiración y, luego finalmente, podrá oír la sangre que fluye por sus oídos y el imperceptible crujido de sus huesos de tal manera que llega a ser muy difícil soportar mucho tiempo dentro de esta cámara.

Alguna vez nos hemos preguntado, ¿Cómo líderes estamos resonando en el equipo? ¿será que no permitimos ningún "ruido: ideas" o "eco: puntos de vista" a los colaboradores en nuestro negocio? Primero, empecemos por explicar que es resonancia. Es un concepto del liderazgo que significa la sintonía que existe entre un líder y los colaboradores de la organización o, entre un dueño de un negocio y su personal; es decir, la gente que rodea a esa persona.

En otras palabras, la resonancia se logra cuando hay una sincronización del estado emocional entre el equipo y quién les guía, es la sensación positiva en general en un ambiente de trabajo. Este tipo de personas (líderes resonantes), tienen algunas características o comportamientos claves, que los diferencian de los que no logran dicho efecto en sus equipos, por ejemplo: actitud, gestión emocional, entusiasmo contagioso; creatividad; empatía; desarrollo de equipos;

etc. Estas personas vibran constantemente en una "frecuencia" que hace posible contagiar a su alrededor con el carisma y habilidades que transmite o refleja para lograr los resultados desde una gestión emocional.

Sobre este concepto – resonancia – , se puede entender desde la perspectiva que Daniel Goleman y Richard Boyatzis (2008) definieron en su libro: El líder resonante crea más; como un tipo de liderazgo que sintoniza los sentimientos de las personas y los encausa en una dirección emocionalmente positiva. Este tipo de personas sabe controlar y gestionar sus emociones para generar sentimientos positivos en sus equipos, creando resonancia.

En Dale Carnegie, frecuentemente hablamos de transformación de nuestros participantes desde una perspectiva emocional que involucra el comportamiento; no se trata solamente del talento innato que puede tener

una persona, sino también de la capacidad para generar conexión con los otros miembros del equipo, que a su vez logra combinar adecuadamente el corazón y la cabeza, entre el sentimiento y el pensamiento, para finalmente lograr resultados.

Entonces, ¿Cuáles son algunas de las habilidades de una persona con liderazgo resonante?

Conciencia emocional: según Goleman y Boyatzis, las personas con esta característica están en contacto con sus señales interiores y tienen, la capacidad de reconocer la manera en que sus sentimientos influyen en su rendimiento laboral.



Auto confianza: en psicología se menciona como la confianza en uno mismo, la apreciación que tenemos de nuestras capacidades y habilidades para lograr cumplir las metas y objetivos. Es una auto imagen que formamos desde pequeños, la cual le vamos dando forma según las experiencias que vivimos en conjunto con las relaciones que cultivamos a diario en nuestras vidas.

Empatía: es la capacidad que tenemos desde nuestra experiencia para comprender el estado emocional de la otra persona, buscando gestionar dichas emociones a partir de una escucha activa para comprender; buscando ver las cosas desde varios puntos de vista y, sobre todo, buscando entender primero nuestras propias emociones para saber cómo actuar ante las de otras personas.

Influencia: es el poder de una persona – líder que otorga la capacidad para persuadir, mover o alterar la forma de pensar y actuar de otros.

Gestor del cambio: los líderes deben buscar como facilitar y lograr implementar nuevos procesos que transforman la forma de hacer negocios, para esto se requiere trabajar con y para las personas de manera tal, que acepten los cambios y, por ende, reduzcan la resistencia ante estas situaciones.

Si bien es cierto, de liderazgo se ha escrito y hablado lo suficiente, recordemos que, así como existe la cámara anecoica que absorbe cualquier ruido, los líderes deben evitar el "anecoiquismo empresarial", es decir, silenciar de cualquier manera a sus colaboradores, evitando la resonancia emocional, generando una conexión que puede transformar nuestro negocio.





SEGURIDAD COMERCIAL

OIJ CUENTA CON VALIOSO EQUIPO DE NEGOCIACIÓN TÁCTICO

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

****ES EL ÚNICO EQUIPO DE SU CLASE EN COSTA RICA**

El Organismo de Investigación Judicial cuenta con un Equipo de Negociación Táctica, formado por 40 integrantes de ellos cinco son mujeres, distribuidos en diferentes oficinas y delegaciones regionales en todo el país. Dicho Equipo, según sea el caso se desplaza donde se dé un determinado caso, pues atienden de 20 a 30 casos por año, así lo manifestó el agente de investigación Carlos Hidalgo, miembro activo de dicho grupo.

Este grupo se capacita por medio de la Escuela Judicial con un programa de especialización que dura unas cinco semanas, además de un riguroso proceso de selección psicológico para poder conformar el equipo. Todos los integrantes son voluntarios y tienen sus asignaciones diarias en diferentes secciones o delegaciones de OIJ. También cuentan con capacitación a nivel internacional en Países como Estados Unidos, Alemania, Francia y Colombia.

Cabe destacar que es el único Equipo de su clase en Costa Rica.



Actúan como auxiliares de las operaciones de emergencia o en situaciones de crisis mayores que atiende OIJ y eventualmente puede asistir a otras policías en eventos de crisis y para temas de capacitación. Indica su actual coordinador el Lic. Víctor Fernández, que incluso han sido invitados a capacitar a diferentes agencias de policía en Costa Rica, como Policía Penitenciaria y Fuerza Pública entre otros.

El nombre fue cambiando este año 2022 de Unidad de Negociadores a Equipo de Negociación Táctica (ENTAC). Al consultar al Agente de Investigación Carlos Hidalgo, integrante activo del grupo sobre ¿Cuál considera que es el caso más complejo que han atendido hasta el momento?, indicó: "Cada caso tiene su particularidad, las personas actúan de diferentes formas, también depende mucho si

han consumido drogas o alcohol que altera el estado de emoción, es definitivo que cada caso tiene su propia particularidad.

A octubre del año en curso se han atendido aproximadamente 10 casos por parte del grupo y otros que han sido atendidos por agentes capacitados en diferentes Delegaciones Regionales.

DESARROLLO SOSTENIBLE



EL MUNDO SE INCENDIA POR EL CAMBIO CLIMÁTICO

- *Estudio evaluó impacto de olas de calor en crecimiento económico**
- *Calores extremos afectan más a los países pobres**
- *Es uno de los efectos más tangibles de la crisis climática mundial**

*Mientras las regiones clasificadas como de bajos ingresos sufrieron reducciones de 6,7 por ciento en su Producto Interno Bruto per cápita debido a las olas de calor extremo, las más ricas solo redujeron en 1,7 por ciento.

*Un estudio publicado en Science Advances, observó que las olas de calor extremo provocadas por el cambio climático afectan de manera desigual a la economía de los países que se encuentran a lo largo de los trópicos, que son también aquellos con menores recursos, mayores temperaturas y que menos contribuyen a la emisión de gases de efecto invernadero.

Las olas de calor son un fenómeno meteorológico natural, sin embargo, otro de los hallazgos del estudio es que estos períodos de calor están incrementando su temperatura debido a las actividades humanas. **"El calor extremo tiene un amplio espectro de consecuencias que de alguna forma son más sutiles: los accidentes en el trabajo incrementan, las personas sufren insolación y tienen que ir al hospital, se deshidratan, la capacidad de concentrarse se reduce". Christopher Callahan, investigador de la Universidad de Dartmouth, Estados Unidos**

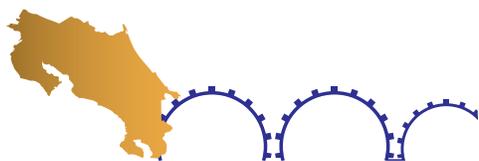
La crisis climática se intensifica en los ocho años más cálidos de los que se tiene constancia

La subida del nivel del mar se acelera, el deshielo de los glaciares europeos bate récords y los fenómenos meteorológicos extremos causan devastación, se advierte en un informe de la Organización Meteorológica Mundial, presentado en la COP27 efectuada en Egipto.



Según los expertos, a raíz del aumento continuado de las concentraciones de gases de efecto invernadero y de la constante acumulación de calor, los últimos ocho años van camino de ser los más cálidos de los que se tiene constancia. Este año, **olas de calor extremas, sequías e inundaciones** devastadoras han afectado a millones de personas y han ocasionado pérdidas valoradas en miles de millones.

Desde 1993 se ha duplicado la velocidad a la que aumenta el nivel del mar. Ha subido casi 10 mm desde enero de 2020 y este año ha marcado un nuevo máximo. "El ritmo de aumento del nivel del mar se ha duplicado en los últimos 30 años. Aunque todavía medimos ese incremento en milímetros por año, en un siglo representará un aumento del nivel de las aguas de entre medio metro y un metro. Para los países de baja altitud y para muchos millones de habitantes de zonas costeras es una grave amenaza", afirmó **Petteri Taalas**, secretario general de la Organización Meteorológica Mundial.



ACTUALIDAD

PREPÁRESE PARA EL CIERRE FISCAL

Este próximo 31 de diciembre, se realizará el cierre fiscal del período 2022. Ante ello, es importante que los contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta preparen con antelación su información contable y financiera para que, a partir de enero 2023, inicien a declarar y cancelar esta obligación de forma correcta.

Dentro del Impuesto sobre la Renta, se debe incluir información de los ingresos y gastos de los contribuyentes durante todo el año fiscal, que va desde el 01 de enero 2022 hasta el 31 de diciembre de este mismo año.

ASPECTOS QUE DEBE TOMAR EN CUENTA PARA ESTE CIERRE FISCAL



Fluctuación del tipo de Cambio

Los movimientos en el tipo de cambio reflejarán ingresos o gastos en los estados financieros.



Pagos parciales durante el período fiscal 2022

Especialmente los pagos realizados en julio y setiembre, ya que si se suman pueden dar como resultado casi el 100% del impuesto.



Ingresos por ventas al exterior

Según la ley, estos ingresos no son gravables, sin embargo, existe jurisprudencia en el país que indica que esto no aplica en todos los casos.

Pagos parciales del Impuesto Sobre la Renta

El último día para hacer el tercer pago parcial del Impuesto sobre la Renta, será el próximo **31 de Diciembre 2022**.

Si usted no realiza la liquidación de estos pagos parciales, se acumularán intereses. Esto aunque cancele la totalidad del impuesto en un solo pago, durante el cierre fiscal en marzo del próximo año.

Contribuyentes

Ley del Impuesto sobre la Renta: Artículo 2



Son contribuyentes todas las empresas públicas o privadas que realicen actividades o negocios de carácter lucrativo en el país:

- a) Todas las personas jurídicas legalmente constituidas, con independencia de si realizan o no una actividad lucrativa, las sociedades de hecho, las sociedades de actividades profesionales, las empresas del Estado, los entes colectivos sin personalidad jurídica y las cuentas en participación que haya en el país.
- c) Los fideicomisos y encargos de confianza constituidos conforme con la legislación costarricense.
- ch) Las sucesiones, mientras permanezcan indivisas.
- d) Las empresas individuales de responsabilidad limitada y las empresas individuales que actúen en el país.
- e) Las personas físicas domiciliadas en Costa Rica, independientemente de la nacionalidad y del lugar de celebración de los contratos.
- f) Los profesionales que presten sus servicios en forma liberal.
- g) Todas aquellas personas físicas o jurídicas que no estén expresamente incluidas en los incisos anteriores, pero que desarrollen actividades lucrativas en el país.
- h) Los entes que se dediquen a la prestación privada de servicios de educación universitaria, independientemente de la forma jurídica adoptada; para ello deberán presentar la declaración respectiva.

©2019 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

Grant Thornton | An instinct for growth™

Renta Bruta

Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta: Artículo 6

Forman parte de la renta bruta:



a) Ingresos percibidos por el contribuyente durante el período del impuesto, provenientes del desarrollo de actividades lucrativas de fuente costarricense.



b) Toda renta de capital o ganancia de capital realizada, obtenida por el contribuyente durante el período del impuesto, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 bis de este Reglamento.



c) Las ganancias por diferencias cambiarias originadas por el pago de pasivos o por la percepción de ingresos por activos, así como las ganancias por diferencias cambiarias originadas por los saldos de activos y pasivos al cierre del período de impuesto.



d) Cualquier incremento de patrimonio que no tenga su justificación en ingresos debidamente registrados y declarados, en ingresos exentos o no sujetos.

©2019 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

Grant Thornton | An instinct for growth™

Renta Bruta

Ley del Impuesto sobre la Renta: Artículo 6

No forman parte de la renta bruta:



d) Las ganancias de capital gravadas en el capítulo XI, Rentas de capital y ganancias y pérdidas de capital, salvo las derivadas de bienes o derechos afectos a la actividad del contribuyente o cuando constituyan una actividad habitual; en cuyo caso, deberán tributar de acuerdo con las disposiciones de este título I, Impuesto a las utilidades.



Estarán exentas las ganancias de capital obtenidas por sociedades mercantiles que desarrollan una actividad lucrativa en virtud de la enajenación de acciones y de otros títulos de participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad afectos a su propia actividad lucrativa, en la parte correspondiente a utilidades no distribuidas.



h) La distribución de dividendos cuando el socio sea otra sociedad de capital domiciliada en Costa Rica, en el tanto esta última desarrolle una actividad económica y esté sujeta a este impuesto.

©2019 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

Grant Thornton | An instinct for growth™

Gastos Deducibles

Ley del Impuesto sobre la Renta: Artículo 8

Costo de bienes y servicios vendidos	Sueldos, salarios, bonificaciones, gratificaciones, regalías, aguinaldos	Intereses netos (máximo 20% de la UAIIDA)	Deudas incobrables
Depreciaciones	Amortización de pérdidas (durante tres períodos, cinco períodos en empresas agrícolas)	Pagos a personas no domiciliadas	Gastos de organización de las empresas
	Indemnizaciones, prestaciones y jubilaciones	Donaciones a entidades autorizadas (máximo 10% de la renta neta antes de la donación)	

©2019 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

Grant Thornton | An instinct for growth™

Gastos No Deducibles

Ley del Impuesto sobre la Renta: Artículo 9

Compra de intangibles	• Pago por compra de activos intangibles: derechos de llave, marcas, derechos de propiedad intelectual.
Pérdidas de capital	• Pérdidas de capital por traspasos de bienes muebles e inmuebles.
Operaciones con países no cooperantes	• Gastos de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países no cooperantes.
Asimetrías híbridas	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos asociados con asimetrías híbridas a partes vinculadas en el extranjero. • Son no deducibles cuando los gastos no generan un ingreso gravable o exento, o cuando el gasto es deducible para la parte vinculada. • <i>El término "asimetrías híbridas" se refiere a aquellas divergencias existentes en cuanto a la clasificación o el tratamiento fiscal de una entidad o de un instrumento financiero con arreglo al ordenamiento jurídico costarricense y al de las demás jurisdicciones involucradas, a partir de las cuales se generan situaciones de doble no imposición.</i>

©2019 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

Grant Thornton | An instinct for growth™

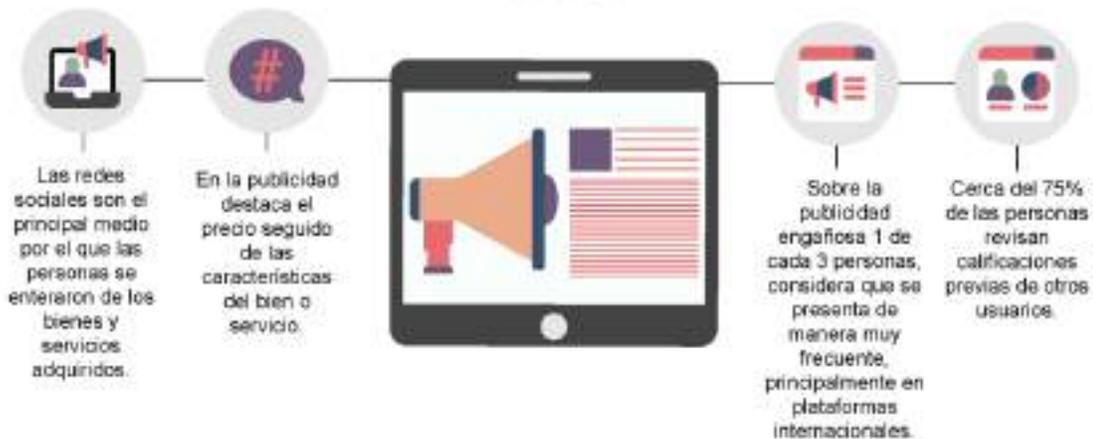
COMERCIO DIGITAL OPORTUNIDAD COMERCIAL

***Primer estudio sobre comercio por redes sociales**

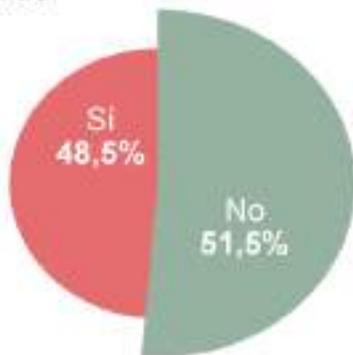
***Aumento significativo en compras mediante comercio electrónico**

Con el objetivo de conocer el estado de situación del consumidor en canales de comercio electrónico en Costa Rica como un insumo para el Observatorio de Comercio Electrónico del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, entre marzo y abril 2022, se realizó la primera encuesta Nacional de Comercio Electrónico en Costa Rica, y aquí les compartimos algunos de sus principales hallazgos.

Información de las empresas a los consumidores Publicidad



Personas que realizan compras por un medio electrónico en Costa Rica



Fuente: Encuesta en el marco del Observatorio Comercio Electrónico, Costa Rica, 2022.

Principales motivos para no comprar por medios electrónicos:



TODOS LOS IMPUESTOS DE LICORES

DEBERÁN LIQUIDARSE DE ACUERDO A LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Alcance n° 237, a La Gaceta n° 212, del 7 de noviembre 2022: DGT-R -035-2022

- *Medida rige a partir de enero del 2023
- *Se derogan anteriores sistemas de impuestos
- *Definen mecanismo para salir de inventarios en los negocios
- *Revise la Resolución publicada en La Gaceta

RESUMEN

Artículo 2°.- Aplicación de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.

A partir de la fecha de entrada en vigencia de esta Resolución todas las personas físicas o jurídicas, que efectúen operaciones comerciales en el territorio nacional de compra y venta de cervezas nacionales, de importación o internación y comercialización de licores importados y de manufactura y comercialización de licores de fabricación nacional, deberán liquidar el impuesto conforme al sistema general establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Artículo 3°.- Determinación del impuesto al valor agregado en cervezas de producción nacional, importación y comercialización de licores importados, manufactura y comercialización de licores nacionales, por el sistema general.

a) Cobrar, expresándolo por separado en la factura respectiva, el impuesto al valor agregado en sus ventas en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de las cervezas nacionales, en cada una de las etapas de importación o internación y comercialización de licores importados y en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de licores de fabricación nacional, incluidos los que tuvieren en existencia al 31 de diciembre de 2022, aplicando el tipo

general del 13% sobre la base imponible que proceda según los artículos 12 y 13 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

b) Incluir, en las declaraciones juradas que se deben presentar mensualmente, el impuesto al valor agregado cobrado en las ventas en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de las cervezas nacionales, en cada una de las etapas de importación o internación y comercialización de licores importados y en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de licores de fabricación nacional.

c) Aplicar en las respectivas declaraciones juradas, como crédito fiscal, todos los importes soportados por concepto del impuesto al valor agregado que conste en las declaraciones aduaneras y las facturas que sus proveedores les emitan a partir del 1 de enero de 2023,

en relación con las ventas en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de las cervezas nacionales, en cada una de las etapas de importación o internación y comercialización de licores importados y en cada una de las etapas de manufactura y comercialización de licores de fabricación nacional, según corresponda.



CONSULTE EN NUESTRA PAGINA WEB LA RESOLUCION COMPLETA

DECLARACIONES INFORMATIVAS DE SOCIEDADES ANÓNIMAS INACTIVAS

SE PUEDEN PRESENTAR EN ABRIL DEL 2023

Alcance n° 240 a La Gaceta n° 214 del 9 de noviembre del 2022: DGT-R-033-2022

Artículo 1°— Se prorroga el plazo para la presentación de las declaraciones informativas de las sociedades inactivas para el día 30 de abril de 2023, por lo que los obligados tributarios no incurrirán en la infracción por presentación tardía, siempre y cuando cumplan dicha obligación en la fecha señalada, mediante el formulario D-101 o mediante el formulario específico que se elabore para la declaración informativa de estos contribuyentes, comunicado mediante resolución de alcance general.

Porqué esta prórroga

Que, a fin de brindar seguridad jurídica a los obligados tributarios, las autoridades del Ministerio de Hacienda

han determinado que debe implementarse un nuevo formulario, en el cual se pueda cumplir con la presentación de declaración informativa para las personas jurídicas inactivas contempladas como contribuyentes del impuesto sobre las utilidades, conforme a la Ley del Impuesto sobre la Renta, n°7092 del 21 de abril de 1988 y sus reformas. Para tal efecto la nueva declaración informativa deberá ser resumida y simple de llenar de tal forma que minimice el costo de cumplimiento para los obligados tributarios, que no se solicite información que ya posea en su poder la Administración Tributaria y que aporte información pertinente para el control tributario y la valoración de riesgos.

RENOVACION CONSTANTE

- *Mejoramos imagen
- *Remozamiento de servicios
- *Hacia los 80 años con más vitalidad

La Cámara de Detallistas, está en un proceso de renovación fundamentados en el XV Congreso Detallista y en un sondeo aplicado a nuestros afiliados.

En el 2023 cambiaremos nuestra imagen corporativa estrenando logotipo y nuevos colores, además, esperamos brindar más servicios a los afiliados.

Todo con el fin de transformar a la Cámara en una Organización ágil, moderna y funcional, con miras a su 80 aniversario.

NOSOTROS LOS DETALLISTAS



35 AÑOS NOVEDADES VALENCIA DONDE TODO LO ENCUENTRA



Novedades Valencia es un negocio referente en Tres Ríos. Ubicado en la calle principal del comercio, es líder desde hace más de 3 décadas.

Desde la Cámara de Detallistas enviamos a don Luis Aguilar Badilla, nuestras felicitaciones por su 35 aniversario y deseamos que sean muchísimos años más.



BINGO Navideño
Exclusivo para afiliados

¿Cuándo?
Domingo 11 de Diciembre 2022
4:00 PM

¿Dónde se transmitirá?
Cámara de Detallistas Costa Rica

¿Cómo se recibe el cartón?

- Envío de cartones a través de WhatsApp: Del 05 al 09 de Diciembre 2022.
- Participan: Afiliados activos que estén al día en sus pagos a Noviembre 2022.

"Grandiosos premios y sorpresas adicionales para los afiliados que se conecten a la transmisión".

Patrocinan:

AURA'S SPA

DE TODO UN POCO PARA SENTIRSE BIEN



Esteticista, masoterapeuta, graduada de la Universidad Técnica Nacional. Descubrió que deseaba ser emprendedora y abrió un spa en la ciudad de Alajuela. Comenzó de menos a más y con la pandemia se expandió para darle soluciones integrales a sus clientes en el tema del cuidado personal y la salud.



Al manicure, pedicura, peinados, le agregó tratamientos de belleza, seguimiento a cirugías estéticas hechos por médicos, consultas en nutrición, natación y hasta tatuajes. Todo en un mismo lugar. Acondicionó una casa y la adaptó a los diferentes servicios que brinda.



Para ella, el éxito llega cuando se es humilde, no olvidar de donde se viene, no sentirse estrella y confiar en Dios. Lanny Ugalde Solano, es una mujer emprendedora que va más allá de su especialidad profesional y plantea un modelo propio de negocio donde junta diferentes especialistas para satisfacer necesidades específicas del público.





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

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



PROBÁ EL ALMA DEL MOMENTO

NUEVA GASEOSA



Sabores y colorantes naturales