

# EL DETALLISTA



EDICIÓN # 17

BOLETÍN MAYO 2025



## Servicios Médicos **VETERINARIOS**

### ¡LA VOZ DE LA MUJER HACE LA DIFERENCIA!

Participar en la Junta Directiva de la Cámara de Detallistas es una oportunidad para influir positivamente en el desarrollo del comercio al detalle.

Es vital que más mujeres aporten su visión, liderazgo y compromiso. La equidad de género fortalece nuestras decisiones y representa mejor a nuestros afiliados.

Cada propuesta de la mujer detallista, puede transformar el entorno comercial. Su experiencia es valiosa, su liderazgo necesario.

¡Atrévase a dar el paso! La Cámara le necesita en su Junta Directiva...

- 2 EN MODO POSITIVO
- 3 CAPACITACIÓN
- 4 SEGURIDAD COMERCIAL
- 6 DE LA MANO CON USTED
- 10 NOSOTROS LOS DETALLISTAS
- 11 SALUD
- 12 DESARROLLO SOSTENIBLE
- 13 ACTUALIDAD



## ELECCIÓN DE JUNTA DIRECTIVA EL DIRECTIVO QUE IMPULSA EL CAMBIO

El directivo ideal en la Cámara de Detallistas es una persona con experiencia en su propio negocio, que comprende los desafíos del comercio al detalle.

Tiene liderazgo, compromiso y visión para representar a sus colegas. Sabe escuchar, proponer soluciones y trabajar en equipo.

Es honesto, solidario y defiende con pasión los intereses del sector. Su vocación de servicio lo impulsa a construir una Cámara más fuerte, moderna y representativa.

¡Ese directivo puede ser usted!



### PRÓXIMAS TRANSMISIONES:

- Martes 13 de mayo, 2025
- Martes 27 de mayo, 2025



CÁMARA DE DETALLISTAS COSTA RICA



## PAPI, NO ME GUSTA LA LASAÑA

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



Hace algunos años nos disponíamos a cenar en familia y mi esposa había preparado una deliciosa Lasaña (técnicamente se escribe Lasagna, pero me voy a tomar la libertad literaria de escribirlo con "ñ"). El aroma era delicioso y cuando le servimos una porción a mi hija, se quedó viendo el plato y con tono absolutamente serio, me dijo: "Papi, no me gusta la lasaña". Por unos instantes me quedé congelado, luego reaccioné y le dije: "Pero Lucía, ¿ya la probaste?". Su respuesta fue que nunca la había probado pero que SABIA que no le gustaba con solo verla. Después de unos minutos de conversación, logramos que la probara y al final le encantó.

Mas que una anécdota familiar, me pareció una muy buena enseñanza.

Primero, yo erróneamente asumí que como a mi me encanta la lasaña, a mis hijos también les iba a encantar. No necesariamente porque a mi me gusta algo, automáticamente a los demás les tiene que gustar. Cada persona tiene y desarrolla sus gustos específicos, aun cuando a nosotros no nos agrada. No asuma que a sus clientes les va a gustar lo mismo que a usted.

Segundo, no podemos saber si algo no nos gusta sin haberlo probado primero. Conozco casos de gente que detestaba ciertos alimentos y en el momento que los probaron, muchos cambiaron su actitud y los empezaron a consumir. En mi caso, de niño no me gustaba la cebolla y hoy la consumo con agrado. En nuestro negocio, no podemos saber si una innovación o un cambio, va a funcionar o no, a menos que lo probemos.

Tercero, atrevase a probar algo nuevo. En un principio, yo pensé que por lo menos mi hija había se había "atrevido" a probarla, lo cual le produjo beneficios ya que ahora le encanta. Con respecto a esto, busque ayuda. Investigue, pregunte, tome un curso e incluso, pregúnteles a sus clientes que más les gustaría que usted les pueda ofrecer. ¡Se sorprenderá de las respuestas!

Por supuesto que no todo lo que probemos nos va a gustar y no todo también vale la pena probarlo. Hay que tener buen criterio para decidir que probar y que no. Si alguien me dice que pruebe un traguito de ácido de batería, es obvio que jamás lo probaré; mi sentido común me indica que es peligroso.

Ahora bien, ¿Qué cosas en nuestra vida, en nuestro negocio, en nuestra comunidad, no estamos "probando" porque creemos que no nos gusta? ¿Será la tecnología? ¿Las redes sociales? ¿La inteligencia artificial? ¿Otra cosa? Hace algunos años era impensable la idea del teletrabajo y hoy es una realidad. Agreguemos a eso la educación virtual, la telemedicina y muchas otras actividades que son cosa normal en estos días. ¡Y ni que decir de los teléfonos inteligentes!

Como Comerciantes y Detallistas, es nuestra obligación el estar "probando" aquellas cosas que nos faciliten nuestras vidas y las de nuestros clientes. Recuerde que, si usted no se adapta a los cambios de su mercado, sus clientes si lo harán y se irán donde los traten mejor y les faciliten las cosas.

El Profesor Dale Carnegie, famoso autor del libro de "Como Ganar Amigos e Influir en las Demás Personas", nos dejó entre sus enseñanzas, las siguientes tres reglas para el progreso humano:

1. Deje de hacer lo que NO funciona.
2. Siga haciendo lo que SI funciona.
3. Pruebe todo lo que crea que puede funcionar.

Tres frases muy cortas pero muy poderosas. Adaptarse a los nuevos tiempos, evolucionar con nuestro negocio y facilitarles las cosas a nuestros clientes, es algo que nos garantiza nuestra permanencia en el mercado y que podamos seguir ayudando a nuestros clientes. Y por supuesto, impactar positivamente en nuestra comunidad.





## VIGILANCIA ELECTRÓNICA UN ALIADO CONTRA EL HAMPA

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

- **Antes de adquirir e instalar cámaras de seguridad es importante contar con la asesoría de un especialista.**

Cuando el uso de una cámara de vigilancia en un comercio se toma como medida de seguridad, es indispensable que se cuente con la asesoría de un experto en el tema, para obtener los resultados esperados en torno a la inversión realizada.

Los siguientes aspectos son importantes a tomar en cuenta para la implementación de cámaras de seguridad en un local comercial, esto según lo manifestado por Federico Sáenz, Perito de Análisis de Imagen Forense, del Departamento de Ciencias Forenses del OIJ :

1. La distancia, altura y lugares en que se colocan las cámaras, esto para tener una imagen idónea de las personas que ingresan al local comercial.
2. Verificar el comportamiento de las cámaras durante el día y la noche, ya que cabe la posibilidad de que una cámara que de una excelente imagen durante el día, en la noche no funcione de la misma forma.
3. Otro de los aspectos a tomar en cuenta, es revisar que la fecha y la hora del grabador sean las correctas, ya que en caso de que ocurra un evento delictivo, este se puede ubicar en tiempo y espacio.
4. Darle mantenimiento constante a las cámaras en cuanto a limpieza es de suma importancia, ya que esto permite tener una imagen nítida.
5. También hay que revisar el encuadre de la cámara, ya que en ocasiones se aflojan o se mueven y cuando se requiere extraer un vídeo, se percatan que el encuadre no estaba bien.
6. La configuración del equipo es importante que sea realizada por un experto, ya que en esto media la calidad en que se van a grabar las imágenes y los formatos en que serán guardadas.
7. Las y los propietarios de locales comerciales que utilizan sistemas de vigilancia electrónica, tiene que saber cual es la contraseña del equipo de grabación y que esta sea personalizada, ya que en caso de que se requiera extraer un vídeo ese dato se necesitará.



Es importante, que cuando ocurre un hecho delictivo en un local comercial, los y las propietarias deben esperar que las autoridades judiciales sean quienes extraigan el vídeo del equipo de grabación, para así asegurar que dicho material se pueda utilizar en un proceso judicial.



## CÁMARA DE DETALLISTAS HACIA UNA NUEVA ETAPA DE PARIDAD Y LIDERAZGO

- **Asamblea ordinaria el domingo 25 mayo, a las 2:30 p.m.**
- **Solo para asociados, en el Hotel San José Palacio**
- **Participe, construya, lidere.**

La Cámara de Detallistas vive un momento trascendental: la elección de una nueva Junta Directiva bajo el principio de paridad de género.

Invitamos a todos los asociados a ser parte activa de este proceso que busca un liderazgo más justo, inclusivo y representativo.

La participación equilibrada de hombres y mujeres no solo responde a un compromiso ético y social, sino que también fortalece nuestra organización con perspectivas diversas, talento complementario y una visión más amplia para enfrentar los retos del comercio moderno. La equidad no es un simple requisito; es una oportunidad para construir una Cámara más sólida, innovadora y cercana a sus asociados.

Motivamos a cada miembro a postularse o apoyar a quienes, con su experiencia y pasión, puedan aportar al crecimiento de nuestro sector. Alcanzar el 50% de representación femenina y 50% masculina es un paso firme hacia la excelencia organizacional y el respeto por el aporte invaluable de todos y todas.

¡Hoy más que nunca, la Cámara le necesita!  
Participe, construya, lidere.





**ROLLOS PARA  
IMPRESORA  
DE PUNTO DE VENTA**

Rollos en papel térmico  
Precio diferenciado para el afiliado  
Haga su pedido al WhatsApp:  
8818 17 23

**COTICE COMO  
TRABAJADOR  
INDEPENDIENTE CONVENIO  
COLECTIVO CON LA CCSS**

Cotice en los regímenes de E y M, I, V y M  
Consulte por los salarios de referencia y  
cuota mensual  
Contacto: Miriam Méndez.  
Tel: 2253 26 25 Ext: 19  
mmendez@canacodea.org

**OFICINA CREAPYME**

Inscripción de personas físicas y  
jurídicas  
en el Registro PYME del MEIC.  
Contactos:  
Kris Pinkay. Tel: 2253 26 25 Ext. 0  
direccionejecutiva@canacodea.org  
Melissa Zúñiga. Tel: 2253 26 25 Ext. 17  
mzuniga@canacodea.org

**ATENCIÓN MÉDICA  
GRATUITA**

Para el asociado y un beneficiario  
**Alajuela** - Dra. Skarleth García  
Tel: 2442 67 83 / 8377 80 57  
**Grecia** - Dr. Marco Sánchez Montero  
Tel: 2444 05 68/ WhatsApp: 8484 39 81  
**Liberia** - Dra. Ericka Miranda  
Tel: 2665 01 82  
**San José** - Dra. Claudia Cortez Godoy  
Tel: 2253 26 25 Ext. 0

**CLÍNICA DE LA VISTA  
CLUB DE LEONES**

Descuentos en lentes de prescripción o sol  
y en cualquier tipo de cirugía de ojos  
Examen de la vista gratuito  
Llame a la Cámara al teléfono: 2253 26 25  
o escriba al WhatsApp: 8818-1723, para  
referirlo a la Clínica

**PÓLIZA COLECTIVA  
DE INCENDIO DEL INS**

Cuatro diferentes coberturas  
Baja cuota por millón asegurado  
Contacto: Randall Carballo  
Tel: 2253 26 25 Ext: 18  
rcarballo@canacodea.org

**FONDO DE AUXILIO  
AL AFILIADO**

Ayuda económica en caso de:  
fallecimiento del afiliado o  
catástrofe natural  
que inhabilite el negocio  
Consulte el estado de su fondo  
al teléfono: 2253 26 25

**PÓLIZA COLECTIVA  
DE VIDA DEL INS**

Diferentes coberturas  
Tres montos asegurables  
Contacto: Randall Carballo  
Tel: 2253 26 25 Ext: 18  
rcarballo@canacodea.org

**CAPACITACIÓN**

Charlas virtuales a través de  
Zoom en diferentes temas  
Esté atento a su WhatsApp  
y Boletín el Detallista

**ASESORÍA  
CONTABLE**

Contacto: Randall  
Carballo Ramírez  
Tel: 2253 26 25 Ext. 18  
rcarballo@canacodea.org

**ASESORÍA LEGAL**

Contacto: Lic. Róger  
Sancho Rodríguez  
Tel: 8820 89 91



DE LA MANO CON USTED



Respaldo y Servicio

Asociación Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines

Fundada en 1944

<b>Para:</b>	<b>Afiliados</b>
<b>De:</b>	<b>Junta Directiva</b>

Asociación Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines

## CONVOCATORIA A ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

Por este medio y de acuerdo a lo que estipulan los Estatutos de la Asociación Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines, en sus artículos XXI Y XXII, se convoca a todos los afiliados activos y que se encuentren al día con el pago de sus obligaciones económicas, a la Asamblea General Ordinaria, que se celebrará el Domingo 25 de mayo del 2025, a las 2:30 pm, en el Hotel San José Palacio, ubicado en La Uruca, San José.

### AGENDA

- |                               |                                       |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Establecimiento del quórum | 6. Elección de la Junta Directiva     |
| 2. Informe del Presidente     | 7. Mociones de los presentes          |
| 3. Informe del Tesorero       | 8. Aprobación del Acta de la Asamblea |
| 4. Informe del Fiscal         | 9. Clausura                           |
| 5. Elección del Fiscal        |                                       |

Si a la hora indicada no hubiera quórum de Ley, la Asamblea iniciará media hora después con los afiliados presentes; sea las 2:30 p. m.

Gerardo Araya Bermúdez  
Presidente

Marianela Barrantes Matamoros  
Secretaria

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 8901, denominada "Porcentaje mínimo de mujeres que deben integrar las Directivas de Asociaciones, Sindicatos y Asociaciones Solidaristas", y su Reglamento, se insta a los (as) afiliados (as) a postular por igual a hombres y mujeres para los puestos de elección de Junta Directiva y Fiscalía, con el fin de procurar paridad de género en la conformación de dichos órganos.

**NOTA: AL SER LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA, UNA ACTIVIDAD QUE TIENE CARÁCTER LEGAL, ÚNICAMENTE PUEDE ASISTIR EL AFILIADO QUE ESTÁ DEBIDAMENTE REGISTRADO Y AL DÍA EN SUS OBLIGACIONES ECONÓMICAS, ADEMÁS ES REQUISITO INDISPENSABLE PRESENTAR LA CÉDULA DE IDENTIDAD. EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS, ASISTE ÚNICAMENTE EL REPRESENTANTE LEGAL Y DEBE PRESENTAR PERSONERÍA JURÍDICA CON NO MÁS DE 30 DÍAS DE EMITIDA Y SU CÉDULA DE IDENTIDAD.**



Celebremos juntos el  
**DÍA DEL COMERCIANTE  
 DETALLISTA CON UN  
 GRANDIOSO BINGO**

Actividad gratuita para el afiliado y 1 acompañante



**RESERVE SU ESPACIO**

llamando al teléfono:  
 2253-2625 o al WhatsApp:  
 8818-1723, antes del  
 10 de mayo, 2025

 **DOMINGO 18 DE MAYO**

 2:00 p.m.

 Hotel San José Palacio

**NOTA:**

Si no hace la reservación, no podrá ingresar a la actividad. Para participar, el afiliado debe estar al día en sus pagos

Además disfrute del  
**BAILE CON ERICK SÁNCHEZ  
 Y SU ORQUESTA** 

GRACIAS AL APOYO DE



**DETALLISTA AFILIADO**

Le invitamos al

**WEBINAR**

**COMERCIO ELECTRÓNICO**

Jueves 22 de mayo, 4:00 p.m.



**Expositora:  
 Kattia Chaves  
 Matarrita**

Jefe del departamento de  
 educación al consumidor y  
 ventas a plazo del MEIC





## AMOR DETALLISTA

**Veterinaria de múltiples veterinarias  
Vocación y pasión para servir  
Ejemplo del detallista asociado a la Cámara**



### SERVICIOS PROFESIONALES DE VETERINARIA EN DIFERENTES EMPRESAS

"Desde niña quise ayudar a los animales, verlos bien y contentos. Las mascotas son un miembro más de la familia y así también ayudo a las personas a sentirse bien con sus criaturas."

Ana Di Stefano es médica veterinaria graduada en la Universidad Nacional. Tuvo su negocio propio pero decidió hacer vacaciones, incapacidades a otros colegas en todo el país. Con ello, programa su tiempo, tiene calidad de vida ajustada a sus necesidades y atención adecuada a la familia.

### MOTIVADA POR PERTENECER A LA CÁMARA DE DETALLISTAS

Para la veterinaria y cantante, Ana Di Stefano la Cámara le facilita su vida personal y profesional.

"Estar en la Cámara me ha dado un soporte, un apoyo en diferentes áreas. Por ejemplo, cotizar en la Caja. Tengo el médico de empresa. Si necesito asesoría financiera la obtengo. En la parte contable, en la parte de Tributación tengo a quien acudir. Como médica veterinaria que vende servicios y que no tiene un establecimiento propio la Cámara nos acuerpa de manera eficiente.

También hacen actividades muy bonitas como bingos y rifas que le encantan a mi hija y nos hace compartir en familia."



### SOPRANO EN EL CORO LAUS DEO

Desde niña Ana Di Stefano ha hecho del canto un modo de vida para ser feliz y llevar mensajes positivos a las personas. Tiene varios años de formar parte del Coro Laus Deo, muy reconocido a nivel nacional.

"Tenemos presentaciones navideñas que es nuestra principal fuente de actividad y en el transcurso del año hacemos conciertos para niños, bodas, funerales. Soy muy feliz de pertenecer a esta agrupación y realizarme como cantante."



## LA APNEA DEL SUEÑO: UN RIESGO SILENCIOSO PARA LOS COMERCIANTES DETALLISTAS

La apnea del sueño es un trastorno respiratorio que interrumpe la respiración durante el descanso nocturno, provocando múltiples despertares breves y una calidad de sueño deficiente. Esta condición, que muchas veces pasa desapercibida, puede tener efectos graves en comerciantes detallistas que deben mantenerse alerta, activos y con buena concentración durante largas jornadas laborales.

Los síntomas más comunes incluyen somnolencia diurna, irritabilidad, dolores de cabeza matutinos y dificultad para concentrarse. Para un comerciante, esto puede traducirse en menor productividad, errores en el manejo de dinero, trato inadecuado con clientes o incluso accidentes laborales.

Según la Clínica Mayo, la apnea obstructiva del sueño también está vinculada con presión arterial alta, enfermedades cardíacas y diabetes tipo 2. El diagnóstico temprano y el tratamiento, que puede incluir el uso de dispositivos CPAP o cambios en el estilo de vida, son esenciales para mejorar la calidad de vida y el desempeño laboral.



**Fuente: Mayo Clinic – Apnea del sueño**



## TIEMPO DE RENOVAR EQUIPOS DE FRÍO EN NEGOCIOS DETALLISTAS

El cambio de equipos de refrigeración en negocios detallistas representa una inversión estratégica que reduce el gasto eléctrico gracias a tecnologías más eficientes. Los nuevos sistemas permiten un ahorro significativo en la factura eléctrica, mejorando la rentabilidad del negocio. Además, incorporan gases refrigerantes de bajo impacto ambiental, alineados con los compromisos globales contra el cambio climático. Esta modernización contribuye a una operación más sostenible, mejora la conservación de productos y eleva la imagen del comercio ante consumidores conscientes.

Invertir en equipos de frío modernos es, hoy más que nunca, una decisión inteligente y responsable. Llame a la Cámara. Modernice su cadena de frío. Ahorre en la factura eléctrica y ayude a la salud del planeta.

### SUPER BARU

#### 4 EQUIPOS DE FRÍO EN EL SÚPER BARÚ EN LA FORTUNA DE BAGACES



El Presidente de la Cámara de Detallistas, don Gerardo Araya en la instalación de los equipos de Frío en Súper Barú.



Súper Barú está en La Fortuna de Bagaces. Tiene mas de 20 cámaras y congeladores.



Lidiette y José Fernando Ruíz, propietarios del Súper Barú señalaron que, con la compra de los 4 equipos de frío por medio de la Cámara, ahorraron más de 600 mil colones.

### JOMOCA

#### CAMARA VIEJA DE 3 PUERTAS POR CAMARA NUEVA DE 2 PUERTAS



Los equipos sustituidos son reciclados. La empresa proveedora Electrofrío se los lleva para el adecuado proceso. Ahorro para el detallista.



La coordinadora del Programa de Eficiencia Energética de la Cámara de Detallistas Doña Nidia Stewart y don Jorge Mora detallista que compró al contado una cámara de frío.



## CULTURA DE SEGUROS: PROTECCIÓN VITAL PARA EL COMERCIO DETALLISTA

En el comercio al detalle, contar con seguros adecuados es una medida esencial para garantizar la continuidad del negocio ante imprevistos. Desastres naturales como inundaciones o terremotos, así como robos, asaltos o incendios, pueden causar pérdidas irreparables y forzar el cierre definitivo del local.

La cultura de seguros permite enfrentar estos riesgos con respaldo financiero, protegiendo tanto los bienes como la estabilidad del comerciante. Invertir en seguros no es un gasto, sino una herramienta de prevención que fortalece la resiliencia empresarial.

### Seguros que se ofrecen por medio de la Cámara de Detallistas

1. Seguro de vida
2. Seguro de incendio local comercial. Incluye desastres naturales e inventarios
3. Seguro de Riesgos del Trabajo

### Procedimiento para adquirir los seguros

Por medio de llamada Telefónica a la CAMARA, o por medio del cobrador indicando:

1. Nombre completo del afiliado.
2. Teléfono fijo, celular.
3. Correo de ser posible.
4. Tipo de seguro que desea.

### Ventajas de asegurarse con la CAMARA

- La CAMARA como institución goza de mucho prestigio a nivel nacional gracias a la ardua labor que realiza desde el año 1944 en favor del comercio detallista.
- Estar asociados a la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y afines les garantiza ser tratados en forma diferenciada tanto a la hora de la suscripción, como del reclamo. En ambos procesos cuentan con la asesoría y guía de la Empresa Primera Consolidada de Seguros, PRICOSE y el apoyo de la Cámara.
- No es lo mismo ser un asegurado individual que uno que cuenta con el respaldo de la CAMARA. Además, la CAMARA revisa anualmente el convenio de seguros buscando obtener las condiciones más favorables para sus miembros, en términos de costo-beneficio.
- Las renovaciones del seguro se incluyen en el recibo de cobro al afiliado, y cualquier ajuste que el afiliado desee realizar a su seguro se canaliza a través de la CAMARA, asegurando siempre el mejor servicio y apoyo.



#### CRÉDITOS:

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

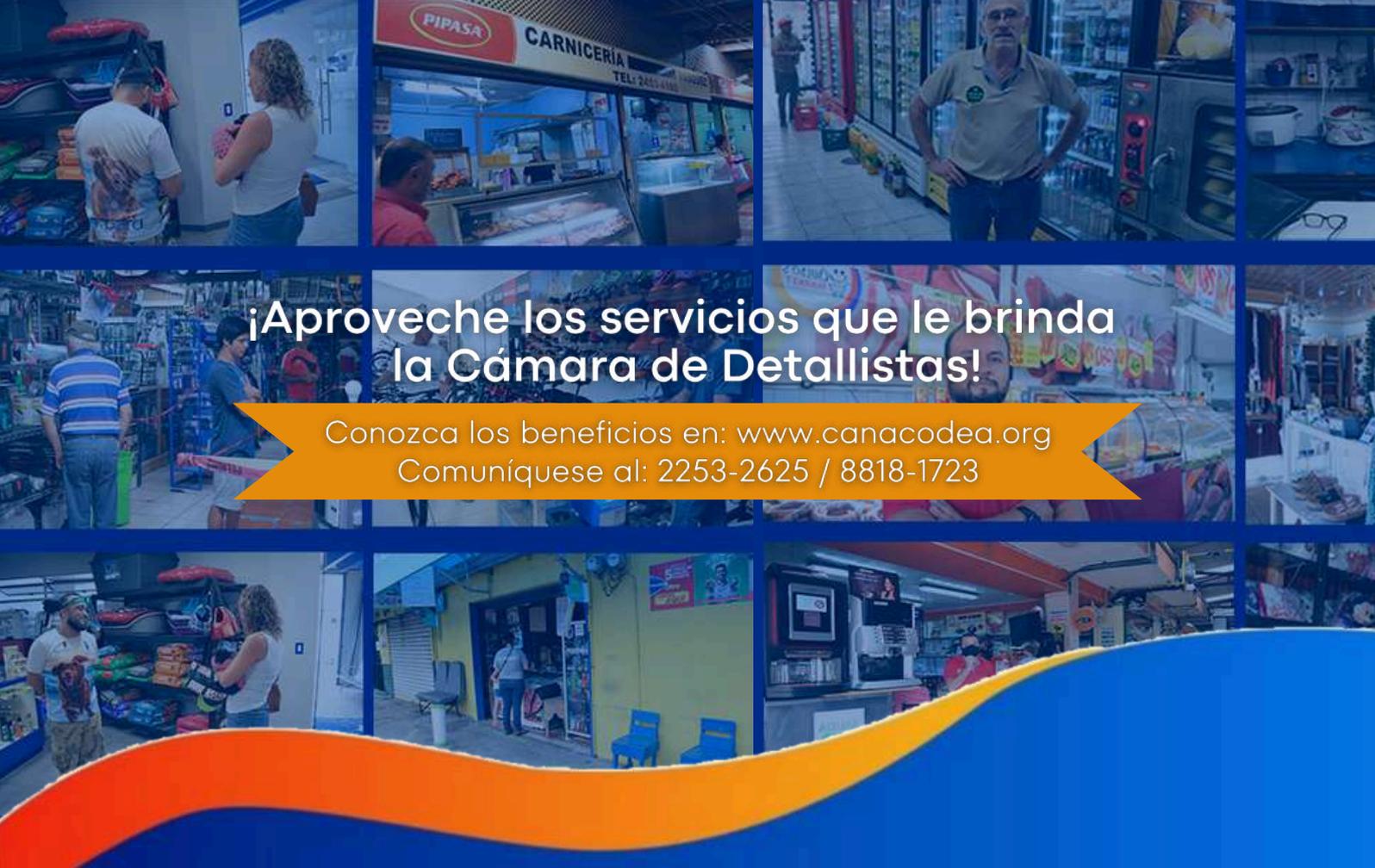
Comité Editorial: Kris Pinkay, Directora Ejecutiva

Melissa Zúñiga Romero, Jefe Administrativa

Mariano Rodríguez Morúa, Periodista

Diseño y Diagramación: Karen Pérez Osegueda

Los artículos firmados son responsabilidad del autor



## ¡Aproveche los servicios que le brinda la Cámara de Detallistas!

Conozca los beneficios en: [www.canacodea.org](http://www.canacodea.org)  
Comuníquese al: 2253-2625 / 8818-1723

El patrocinio empresarial fortalece los proyectos de la Cámara, multiplicando su impacto en la capacitación y desarrollo de los comerciantes.

Apoyar a la Cámara es invertir en el crecimiento del comercio local y la economía del país.  
¡Gracias amigos proveedores!

