



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense



PORTE PAGADO
PORTE PA YE
PERMISO Nº 26



El Detallista



Boletín Diciembre, 2017

ORGANIZARSE

CLIENTES

COMPETITIVIDAD

TRATO PERSONALIZADO

CAPACITACIÓN

AGREMIARSE

PROYECTO



Inicio

2018



- Retos del sector detallista 2018.
- Manuales de comprobantes electrónicos.
- Participe en la promoción navideña.

Pág
3 y 4

Pág
12

Pág
14

Edición Nº 13

Lea en esta edición:

Pensamiento del Detallista 3

Comentario 4

Capacitaciones 5

- Control de Ingresos y Egresos para empresas del Comercio al Detalle (II Parte) 6

Seguridad Comercial

- El timo del depósito: Modalidad de estafa que más afecta a los propietarios de locales comerciales 8

Actualidad

- Luego de la tormenta 9
- La Energía Solar más fácil que nunca con Enertiva y Canacodea 10
- Información tributaria 12
- La Estrategia Nacional para la Sustitución de Plásticos de un Solo Uso lanza campaña "ZONA LIBRE DE PLÁSTICO" 13

Nosotros Los Detallistas

- Gane fabulosos premios participando en la promoción navideña 14

Cámara: Somos Protección, Seguridad y Confianza

- Bienvenidos nuevos asociados 17
- Afiliación y Costo de membresía 17
- Convenios con asociados 18
- Convenios empresariales 18
- Servicios y Beneficios 19

Creditos:

El Detallista N° 13

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

Diseño, Ilustración y Diagramación: Erick Fernández Vega

Impresión: Servicios Gráficos AC S.A.

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

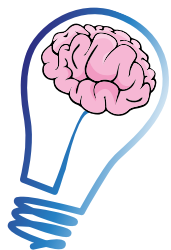
CANACODEA Costa Rica

Info@canacodea.org

www.canacodea.org



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense



Pensamiento del

Detallista

El año 2017 se termina, año en el cual el país ha pasado por muchas crisis y de la más variada índole, hemos visto a través del año la constante gestión del Gobierno para pasar proyectos que incrementen los impuestos, por la ya deteriorada situación fiscal del país, pero también hemos visto la posición de diferentes sectores, para que no se modifiquen los privilegios de los sistemas salariales del sector público, lo cual no ayuda en la solución de la crisis fiscal, hemos visto los abusos en los sistemas de pensiones, y para concluir el año, la crisis quizás más preocupante para todos los costarricenses, generada por la corrupción y la pérdida de valores por parte de ciertos funcionarios de los tres poderes del Estado, los cuales sin lugar a dudas generan pesimismo y desconfianza en la población, que debe luchar para salir adelante.

Sin embargo, y pese a que el panorama no se ve muy claro, los empresarios detallistas, no pueden dejarse vencer por situaciones que si bien es cierto son ajenas a su actividad empresarial, tienen gran incidencia en el desarrollo de las mismas, ya que provoca que los consumidores se vuelvan más conservadores, sean más temerosos en las decisiones de compra e inversión, debido a que no hay certeza hacia dónde nos llevarán todos esos acontecimientos, que no son de carácter económico pero están incidiendo en la economía como un todo, alejando inversionistas y haciendo que las empresas reduzcan su actividad, siendo más cautelosas en sus proyecciones.

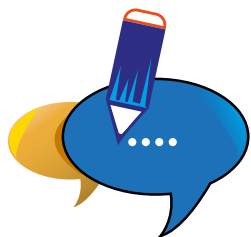
Los empresarios detallistas, deben asumir una actitud proactiva, y aprovechar esta época para reinventar sus negocios, mantener y recompensar la lealtad de sus clientes, pero sobre todo deben potenciar su ventaja competitiva de ser un negocio de cercanía, un negocio en el cual el cliente puede confiar porque es atendido por su dueño, quien le brinda un trato amable y personalizado, y sobre todo puede

tener la certeza de encontrar todo lo que necesita a un precio razonable.

Es hora de que el empresario detallista, inicie un proceso de acercamiento con sus colegas, que sea un activo participante en organizaciones gremiales como la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas, y unidos como sector debidamente organizado, les hagamos ver a las empresas proveedoras que deben definir claras políticas de trato equitativo con todos los canales de comercialización, que nos hagamos sentir como un gremio que comercializa un volumen muy importante de la producción de todas las empresas proveedoras, y demostrar que es el detallista el que sin ningún costo adicional ni privilegios por parte de las empresas, moviliza el producto a lo largo y ancho de todo el país, haciéndolo accesible para todos los consumidores, pero esas ventajas que tienen las empresas con el sector detallista, se las tenemos que evidenciar, por medio de un trabajo unido y organizado, donde prevalezcan los intereses del sector más allá de los intereses individuales.

Es hora de que el detallista, despierte del letargo y zona de confort en que se encuentra, para que participe activamente, en todos los procesos de toma de decisiones en sus barrios, distritos, cantones, donde el empresario detallista generalmente tiene una posición de liderazgo, y no se involucra con la comunidad ni con sus colegas, a sabiendas de que en la unión está la fuerza. Como dice un viejo refrán "o nos unimos o nos hundimos", y por ello el llamado al empresario detallista para que asuma su responsabilidad en el trabajo por la defensa y fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa comercial y de servicios. La decisión es de todos y cada uno de los detallistas, y debe ser ahora, porque mañana es tarde, no debemos esperar a que otros resuelvan nuestros problemas sino que debemos unirnos y en conjunto buscar e implementar las soluciones.





Comentario

Cada año que finaliza, se constituye en el momento y espacio propicio para reflexionar sobre los logros del año que termina, pero también para plantearnos los retos del año que está por iniciar.

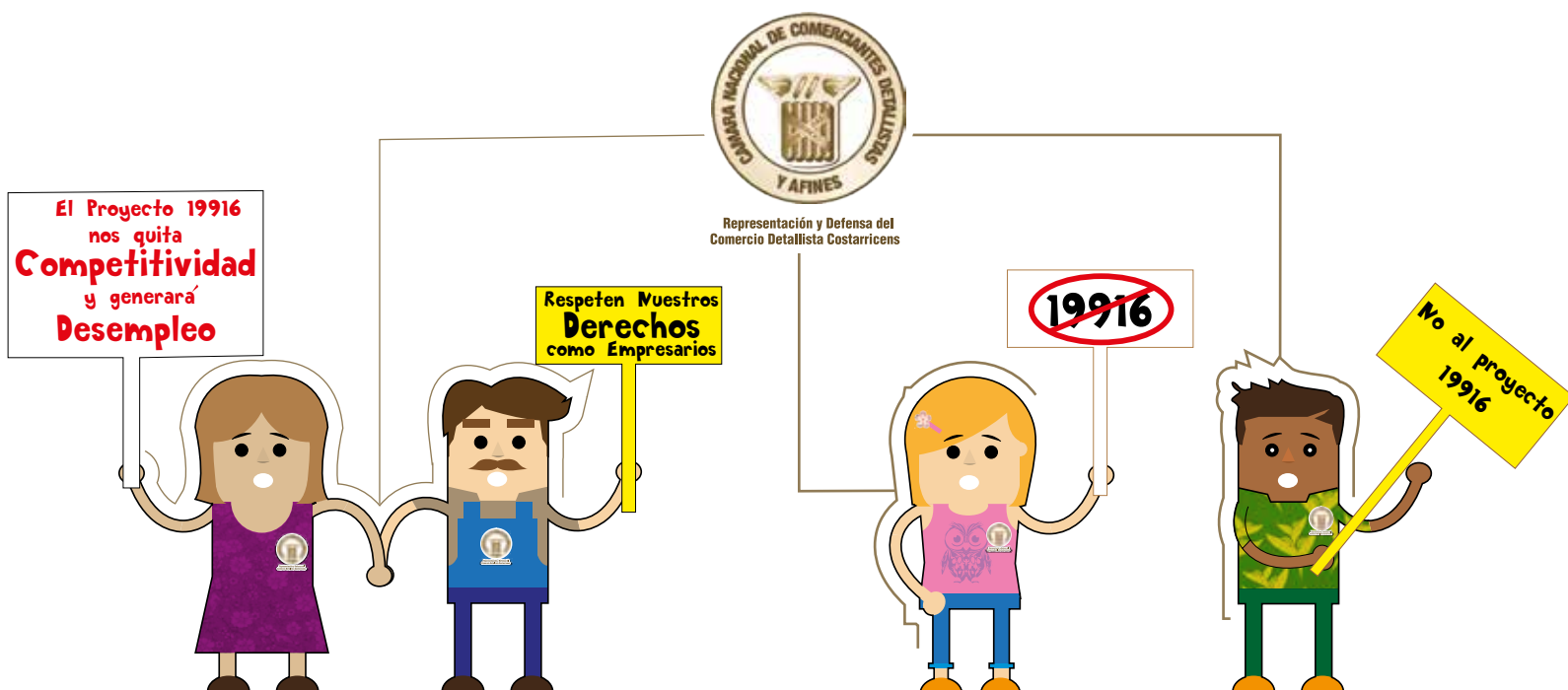
En la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines, tenemos que decir que terminamos el año con la satisfacción del deber cumplido, por cuanto logramos cumplir una meta de hace muchos años, como era hacer una sala de capacitación para nuestros asociados, con las condiciones propicias y las facilidades y comodidades que se requiere para impartir nuevos conocimientos. Es así como logramos con el esfuerzo de todos, sea asociados, Junta Directiva y administración, concluir el año con una remodelación integral al edificio, donde además de la sala de capacitación, se hizo un cambio en el consultorio médico y las instalaciones tienen mayor iluminación, mejor acceso y mejores condiciones, para confort de quienes nos visitan.

También concluimos el año con un proceso de capacitación muy extenso, donde con apoyo del Instituto Nacional de Aprendizaje, los empresarios detallistas de diferentes zonas del país, tuvieron la oportunidad de recibir cursos en diferentes temas, los cuales tienen como objetivo promover el fortalecimiento de los detallistas como empresarios, brindándole las herramientas para un mejor manejo del negocio. Adicionalmente y como parte de la Semana del Detallista, se logró que detallistas que aceptaron nuestra invitación recibieran diferentes charlas con profesionales del más alto nivel, por cuanto entre más capacitación reciba el detallista mejor empresario será.

Así como esos temas podemos mencionar muchos otros, como el incremento en la consulta médica, el boletín que siempre tiene temas de gran impacto para

el detallista, el apoyo y asesoría que en diferentes campos se dieron y sobre todo las diferentes luchas que se tuvo que dar para que las empresas proveedoras respeten los derechos que los detallistas como empresarios y clientes deben recibir. Aunado a lo anterior, están las batallas que se debe librar en la Asamblea Legislativa para paralizar proyectos nocivos para la micro, pequeña y mediana empresa comercial y de servicio, y precisamente en este momento se está librando una lucha con el proyecto 19916, que pretende eliminar la oportunidad de que los minisúper puedan acceder a una licencia para comercializar bebidas con contenido alcohólico, lo cual sin lugar a dudas le quita competitividad a los negocios, generando incluso mayor desempleo, porque muchos de estos negocios tendrían que cerrar.

Para el 2018 tenemos un gran reto, lograr que la Cámara tenga mayor acercamiento con sus agremiados, haciendo uso de la tecnología y por consiguiente buscar respuestas y soluciones para los empresarios detallistas en menor tiempo, pero además lograr que el empresario detallista pueda interactuar e informarse de lo que está haciendo la Cámara en forma inmediata y no solo beneficiarse de sus logros, sino motivarlo e incentivarlo a que participe activamente, en las luchas que se deben emprender, como la defensa de la actividad comercial y el mejor ejemplo es la batalla que debemos librar desde ya, para que el proyecto que pretende eliminar la oportunidad de que los empresarios detallistas de minisúper puedan acceder a una licencia para comercializar bebidas con contenido alcohólico, no pase en la Asamblea Legislativa, por lo que desde aquí los invitamos a que se acerquen a la Cámara y se hagan presentes en la Asamblea Legislativa para hacerle entender a los legisladores el perjuicio que le está causando a un sector tan vulnerable como es la micro, pequeña y mediana empresa comercial y de servicios.





Capacitaciones

Agradecemos al Área de Proceso de Gestión Tecnológica del Núcleo Sector Comercio y Servicios, del Instituto Nacional de Aprendizaje por el apoyo que nos ha brindado durante el año 2017, capacitando al empresario (a) detallista en temas relevantes para el funcionamiento de su negocio y su competitividad.

Esperamos en el 2018 seguir contando con tan valioso aporte.

INA por el comercio detallista



Para mayor información sobre asistencias técnicas para Mipymes puede comunicarse al 2222-7210, Ext.: 1217



Diseño, elaboración y producción del INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CONTROL DE INGRESOS Y EGRESOS

para empresas de comercio al detalle

Segunda Parte

Instructor: Alexis Méndez Carballo



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

NATURALEZA DEL NEGOCIO

- En lo que refiere al control interno del efectivo, los procedimientos varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, el volumen de transacciones y su organización interna; no obstante, sus objetivos principales son los siguientes:
- **Salvaguardar contra cualquier tipo de robo, fraude o malos manejos.**
- **Lograr en la contabilidad un saldo más preciso y controlado del numerario**



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

- Para cumplir con los mencionados objetivos fundamentales, la empresa debe implementar controles y políticas al respecto, tales como:

- ☐ Asignar la custodia de efectivo a un funcionario responsable
- ☐ Separación de funciones entre los funcionarios que manipulan efectivo, de los funcionarios operativos y de quienes realizan labores de registro.
- ☐ Evitar mantener sumas de dinero ocioso.



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

Entradas del efectivo

- a.- Centralizar la recepción mediante la utilización de cajas registradoras cuyo total al término de la jornada deberá ser congruente con el efectivo recibido por el cajero.
- b.- Usar facturas de ventas prenumeradas, con las copias necesarias cuya sumatoria al finalizar la jornada deberá coincidir con el numerario recibido por el cajero.
- c.- Controlar los abonos recibidos de los clientes por concepto de mercadería vendida a crédito o apartada con la utilización de recibos prenumerados.
- d.- Asignar una persona distinta al cajero y al contador la apertura de las remesas recibidas por correo.
- e.- Establecer la práctica por parte de la Administración de efectuar arquezos sorpresivos y periódicos a todos los cajeros y también al tesoro.
- f.- Los ingresos de efectivo deberán depositarse íntegramente, a más tardar el día posterior a su recepción.



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

Desembolsos de efectivo

a.- Establecer la política de que todo desembolso deberá efectuarse mediante cheque, salvo los que estén autorizados para efectuarse por caja chica.

b.- Dictar un reglamento para el tratamiento de pagos menores por medio de la utilización de cajas chicas, que contemple detalles como los siguientes:

1. Un monto fijo y un solo custodio que se responsabilice del manejo de la caja chica.
2. Todos los desembolsos deben contar con autorización previa y respaldarse con un justificante.
3. Un sistema de marcar o mutilar los comprobantes reembolsados con el objetivo de evitar que puedan ser utilizados posteriormente.
4. No permitir cambiar cheques personales con fondos de la caja chica.
5. Efectuar arquezos de fondos en forma periódica y sorpresiva.



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

UTILIZACION FONDO DE CAJA CHICA.

Cuando se entrega dinero de este fondo, quien lo recibe lleva un vale de caja chica debidamente autorizado y este vale se incluye en lugar del dinero que se ha entregado

El siguiente es un modelo sencillo de vale de caja chica

NOMBRE DE LA EMPRESA	
VALE DE CAJA CHICA	
_____ de _____ de 20__	
Por \$ _____	
Se debe entregar a: _____	
La suma de: _____	
En concepto de: _____	
Aplicación Contable No. _____	
_____ SOLICITANTE	_____ AUTORIZADO



Fuente: Charla impartida a empresarios detallistas.

Conclusiones generales

- Herramienta valiosísima en la gestión empresarial.
- Con el uso correcto podemos determinar las necesidades futuras de fondos.
- Ejerce un control sobre la liquidez.

Disposiciones de control interno sobre el efectivo

1. No permitir que un empleado maneje una transacción de principio a fin.
2. Separar el manejo del efectivo de la responsabilidad de llevar los registros correspondientes.
3. Registrar oportunamente los ingresos de efectivo.
4. Hacer todos los desembolsos por cheque o por transferencia, excepto los gastos pequeños que se hacen con caja chica.
5. Ordenar que las conciliaciones bancarias sean preparados por empleados que no se encarguen de emitir cheques ni de la caja. Un funcionario apropiado debería revisar de inmediato la conciliación ya terminada.
6. Pronosticar las entradas y salidas de efectivo e investigar las variaciones respecto a las cantidades pronosticadas.

*Que las fiestas navideñas sean un tiempo de compartir.
Y que el año 2018 esté lleno de salud, trabajo y
prosperidad para todos nuestros asociados y asociadas.
Félices fiestas les desea~:*

*Asociación Cámara Nacional de
Comerciantes Detallistas y Afines*



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense





Seguridad Comercial

El timo del depósito Modalidad de estafa que más afecta a los propietarios de locales comerciales

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

La Sección de Fraudes recibe aproximadamente 20 denuncias al mes

El timo del depósito es una de las modalidades de estafa que más afecta a los propietarios de locales comerciales, esto según lo comentó la Licda. Karla Chinchilla de la Sección de Fraudes del Organismo de Investigación Judicial (OIJ).

Modo de operar:

Los delincuentes en primera instancia realizan un trabajo de inteligencia, que consiste en la revisión de los productos que los locales tienen a la venta tanto en páginas de internet, como en anuncios en diarios de circulación nacional o incluso van a los locales para tener conocimiento de los artículos que tienen en venta. Posteriormente, llaman a los locales e indican que están interesados en comprar algún producto y para ello piden el número de cuenta para realizar un depósito. Los delincuentes utilizan cheques para realizarlo, por lo que le envían a la persona con que negociaron en el comercio el voucher del depósito y esta revisa por lo general por medio de internet que aparezca hecho dicho trámite y al ver que aparece, confían y le entregan el artículo a un mensajero o transportista contratado por el delincuente y quien en la mayoría de los casos no sabe que se trata de una estafa.

Días después de entregado el producto, los dueños de los locales se enteran que el depósito se hizo mediante cheque y que el mismo era falso, era robado o bien no tenía fondos, por lo que pierden el artículo y el pago del mismo.

La Licda. Karla Chinchilla recomienda a los propietarios de locales comerciales, que cuando estén ante esta situación lo primordial es que antes de entregar el producto, llamen a la entidad bancaria para que verifiquen que el dinero está realmente acreditado, ya que por medio de internet aparece el trámite hecho, pero no así el dinero acreditado.

Por otra parte, se recomienda estar atentos ya que algunas de las personas que dedican a cometer estas estafas no regatean mucho y casi de primer entrada aceptan el precio que tenga el artículo aunque este sea de un monto elevado.

Otra de las recomendaciones, es que en el momento en que entregan el artículo a la persona que lo llegue a recoger, le soliciten un número de teléfono para ubicarlo, así como una identificación, a la cual incluso le pueden sacar una fotocopia.

Según comentó Chinchilla, en la Sección de Fraudes reciben al mes un aproximado de veinte denuncias de este tipo, donde los perjuicios económicos superan el millón de colones.

Finalmente, los propietarios de locales comerciales deben de tener presente que si fueron víctimas de este delito es de suma importancia que se presenten a interponer la respectiva denuncia, ya que entre más pronto lo hagan, mayor será la posibilidad de que las y los investigadores puedan recolectar pruebas.



Actualidad

LUEGO DE LA TORMENTA



La reciente inestabilidad política y financiera ha afectado a la mayoría de los países de América Latina. 2016 finalizó con tipos de cambio del dólar más altos, inflación record, altos niveles de desempleo y múltiples escándalos políticos, lo que contribuyó a un débil e incierto inicio de 2017. Sin embargo; durante el primer semestre del año se han observado algunas mejoras en el terreno económico en la mayoría de los países de la región, situación que ha ayudado a recuperar ligeramente la confianza del consumidor Latino.

El consumo de productos de consumo masivo se ha visto impactado prácticamente en todos los países de la región, debido en parte a que los consumidores se han vuelto más cautelosos y sensibles a los incrementos de precio.

Ante este escenario, observamos que los consumidores continuarán tomando decisiones de compra con una mentalidad de ahorro, haciendo todo lo que sea posible para encontrar los mejores precios y promociones. El 79% de los latinos declararon que cambiaron sus hábitos de consumo para ahorrar dinero lo que se refleja en una menor lealtad a sus marcas y una mayor disposición a comprar marcas más baratas que ofrezcan una propuesta similar a lo que compran regularmente pero a un menor precio, es por eso que las ventas volumen de las marcas propias (+5.6%) y de precios bajos (+5.4%) están creciendo en la mayoría de los mercados.

Sin embargo, lo más barato no siempre es la mejor opción, no todos los productos son igual de elásticos en todos los mercados y categorías, es por eso que es clave implementar estrategias de precio basadas en modelos que analicen la sensibilidad al precio hasta el mínimo nivel posible.

El entorno detallista también está cambiando frente a este escenario, la relevancia

de los grandes hipermercados ha disminuido, dando espacio para el desarrollo de nuevos formatos. En los últimos 5 años, hemos visto en la región, el crecimiento acelerado de conveniencias, tiendas de descuento, mayoristas y farmacias con piso de venta que ofrecen hasta alimentos, además del crecimiento exponencial del comercio electrónico que ha venido a romper muchos paradigmas en la región. América Latina enfrenta un 2017 con muchos cambios en los hábitos del consumidor, este nuevo entorno representa retos y oportunidades que podrán ser explotados por los fabricantes y detallistas que estén dispuestos a entender cómo las tendencias demográficas y de estilo de vida de los latinos, han impactado la realidad y demandas del consumidor, en busca de ayudarlos con sus preocupaciones actuales. El reto es pensar en estrategias más allá del precio y continuar creciendo a través de nichos de mercado, estudios analíticos avanzados y estrategias quirúrgicas de ejecución.

Existen varias estrategias de crecimiento y oportunidades horizontales. Los fabricantes pueden ganar ventaja de estas oportunidades con acciones de corto plazo, como por ejemplo entender y desarrollar portafolios específicos para canales emergentes, o reducir las promociones sin sentido y hacer más análisis de elasticidad de precio. A su vez, deberán enfocar sus estrategias de mediano y largo plazo en las tendencias clave de crecimiento, por ejemplo estar listo para migrar a un entorno digitalizado, revisar las estrategias 360° para atraer a consumidores Premium y preocupados por la salud o mejorar los estándares de ejecución vía segmentación de tiendas y consumidores.

Información elaborada por

nielsen

LA ENERGÍA SOLAR MÁS FÁCIL QUE NUNCA CON ENERTIVA Y CANACODEA

En Enertiva trabajan para que más empresas se unan a los Héroes Solares y ahorren en sus gastos de energía. La industria energética está experimentando grandes cambios en la actualidad y la Energía Solar juega un papel protagónico, teniendo un crecimiento en todo el mundo y logrando ser una de las tecnologías con el precio más económico y de fácil implementación.

Canacodea apoya a los comerciantes costarricenses a generar ahorros en electricidad, apostando por las energías limpias y sostenibilidad. La Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines (Canacodea) recientemente ha desarrollado un Alianza Estratégica con Enertiva para permitir a comerciantes y afiliados evaluar sus posibilidades de ahorro energético.

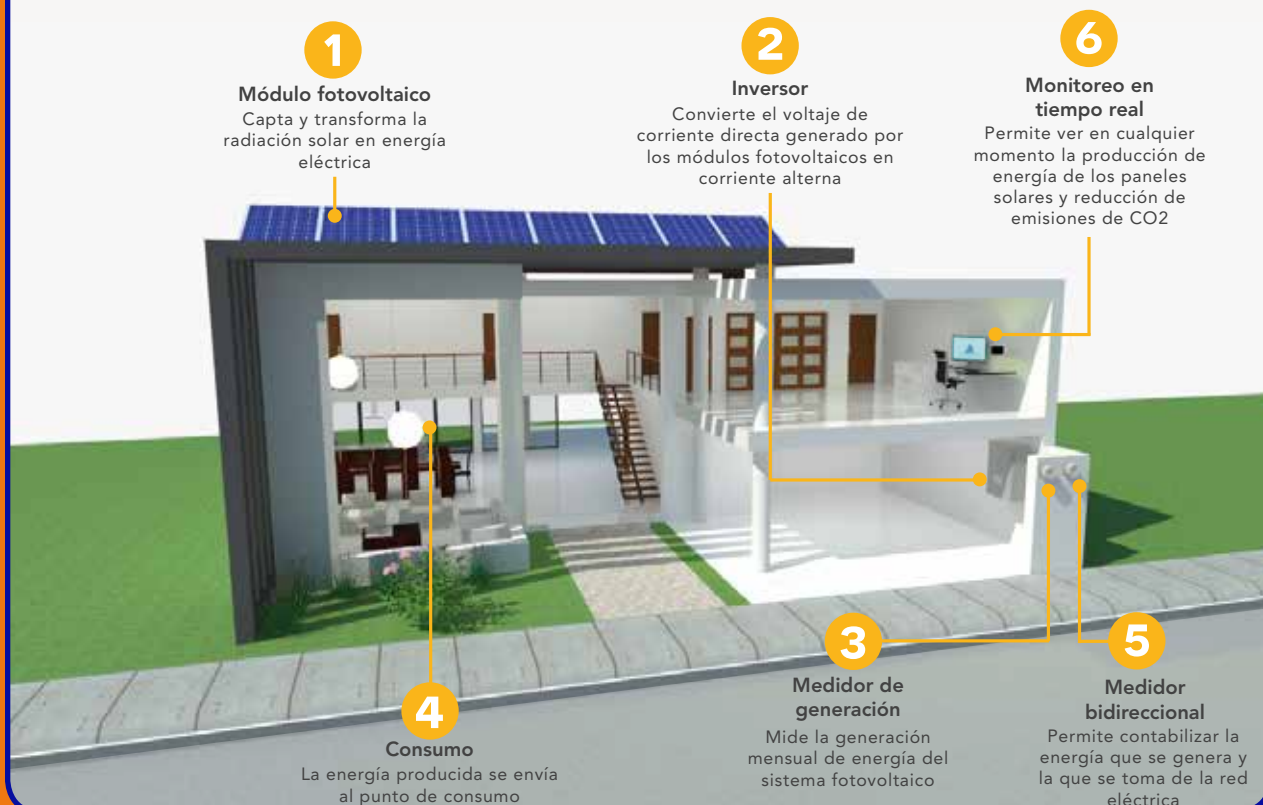
¿Cómo funciona un Proyecto de Paneles Solares?

Es sencillo, a través de los esquemas a continuación, mostramos el funcionamiento tanto de una residencia como desde un pequeño comercio a una gran instalación industrial. En general un Sistema Fotovoltaico contiene los siguientes elementos:

1. Paneles Solares
2. Inversores
3. Consumo de energía
4. Medidor de Generación
5. Medidor bidireccional
6. Sistema de monitoreo remoto (opcional)



FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FOTOVOLTAICO





FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FOTOVOLTAICO



¿Qué beneficios se obtienen al optar por Energía Solar?

Además de un importante ahorro en dinero mensual al reducir considerablemente el consumo de energía, la empresa adquiere más valor para sus clientes y comunidad, al optar por el fortalecimiento de su Responsabilidad Social Empresarial y apoyo a nuestro medio ambiente.

Caso de éxito

La Gallinita Feliz, supermercado ubicado en Coronado, con la que recientemente Enertiva desarrolló un proyecto de Energía Solar. Enertiva realizó la ejecución del proyecto completo, desde el estudio previo de factibilidad, diseño de la ubicación de los paneles solares e instalación. Los enormes ahorros se ven reflejados en la factura de electricidad, pasando de 600,000 colones a 161,000 colones. Felicitamos a La Gallinita Feliz por tan importante paso de sostenibilidad y ahorro energético.



"Nos faltaba algo, los paneles solares, tomamos la decisión y hoy en día es una realidad que reflejamos en el recibo de electricidad". -Don Bienvido, La Gallinita Feliz,

Enertiva, a lo largo de su experiencia de 10 años en Centroamérica, ha desarrollado los proyectos de energía solar más icónicos de Costa Rica y la región. La innovación es clave en la industria. Enertiva apuesta innovar brindando acceso a los comerciantes de Costa Rica a optar por energía solar de una forma sencilla. Todo esto va ligado a una misión firme de ser Facilitadores Solares para generar Héroes Solares. Muchos clientes ya están disfrutando los beneficios y grandes ahorros de la Energía Solar.

Contacto Enertiva:

Teléfono: 2234-0150

Correo: info@enertiva.com

FB: /Enertiva

Youtube: Enertiva – Energía Alternativa

Información Tributaria

1- CALENDARIO TRIBUTARIO:

En este último boletín del año, además del calendario tributario les incluimos alguna información enviada por el Ministerio de Hacienda, que tiene que ver con algunos manuales que ponen a disposición de los contribuyentes en la página web, relacionados con el uso de comprobantes electrónicos y la generación de la clave criptográfica para uso de comprobantes electrónicos.

En el mes de Diciembre todo empresario que no esté en el régimen de tributación simplificado, debe presentar y pagar el impuesto sobre la renta, para lo cual debe utilizar el formulario D-101, a más tardar el Viernes 15.

Diciembre 2017

DOM	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

15

**15 D-101 IMPUESTO SOBRE LA RENTA
D-104: IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS**

2- A) FOLLETO INFORMATIVO: PASO A PASO COMPROBANTES ELECTRÓNICOS

Les transmitimos el comunicado que nos envió la Dirección General de Tributación con respecto al apoyo que ellos le están dando a los contribuyentes para la implementación de los comprobantes electrónicos

“La Dirección General de Tributación comparte para su conocimiento, que se encuentra disponible en la página web del Ministerio de Hacienda, específicamente en la opción de “Servicios Tributarios” en el apartado de “Ayuda Audiovisual” el folleto informativo **“Paso a paso comprobantes electrónicos”**, el cual agradecemos su divulgación y colocar el folleto que se adjunta a disposición de sus agremiados.



Para su mayor facilidad, este folleto se puede acceder directamente por medio del siguiente enlace:

- [Paso a paso comprobantes electrónicos](#)

B) FOLLETO INFORMATIVO: GENERACIÓN DE LLAVE CRIPTOGRÁFICA DEL MINISTERIO DE HACIENDA PARA USO DE COMPROBANTES ELECTRÓNICOS

“La Dirección General de Tributación comparte para su conocimiento, que se encuentra disponible en la página web del Ministerio de Hacienda, específicamente en la opción de “Servicios Tributarios” en el apartado de “Ayuda Audiovisual” en la página del MH el folleto informativo “Generación de Llave Criptográfica del Ministerio de Hacienda para uso de Comprobantes Electrónicos”, el cual agradecemos su divulgación y colocar el folleto que se adjunta a disposición de sus agremiados”.

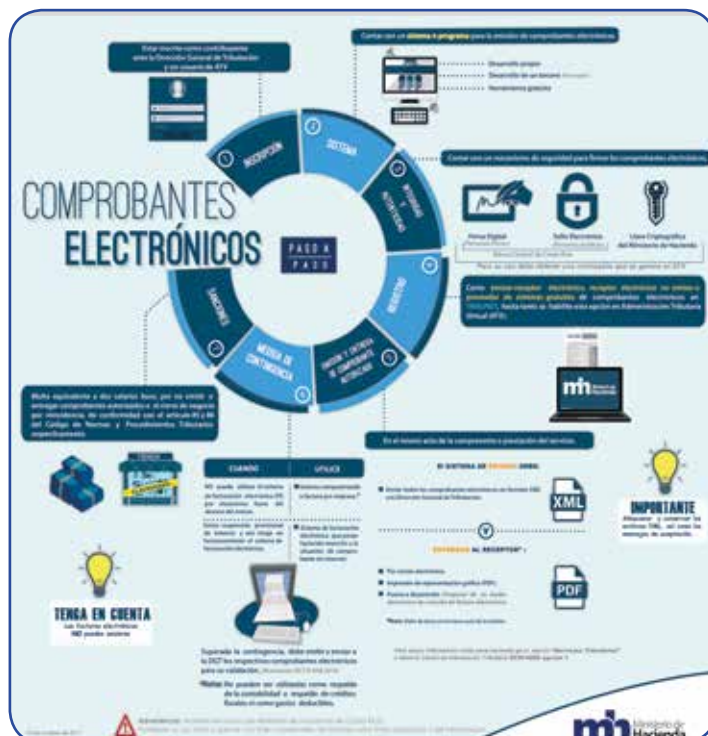


Para su mayor facilidad, este folleto se puede acceder directamente por medio del siguiente enlace:

- [Generación de Llave Criptográfica del Ministerio de Hacienda para uso de Comprobantes Electrónicos](#)

Centro de Información Tributaria,
Dirección de Servicio al Contribuyente

Dirección General de Tributación
Tel. 2539-4000, Opción 1 del Directorio
infoyasisistencia@hacienda.go.cr



La Estrategia Nacional para la Sustitución de Plásticos de un Solo Uso lanza campaña “ZONA LIBRE DE PLÁSTICO”



La Estrategia Nacional para la Sustitución de Plásticos de un Solo Uso lanza campaña “**ZONA LIBRE DE PLÁSTICO**” con el objetivo de generar más compromisos voluntarios entre los diferentes actores sociales, económicos y gubernamentales de la sociedad costarricense para sustituir el plástico de un solo uso por alternativas renovables y compostables.



Nosotros

Los Detallistas

Gane Fabulosos Premios

*Participando en la Promoción Navideña 2017-2018 para
Empresarios Detallistas y Asociados a La Cámara de
Comerciantes Detallistas y Afines*

¿CÓMO OBTENER LOS STICKERS PARA PARTICIPAR DE LA PROMOCIÓN NAVIDEÑA?

- 1. Inscripción PYME:** Si el asociado (a) hizo el trámite de inscripción, a través de CANACODEA, la Cámara le entrega el sticker. Solicítelo al teléfono 2253-2625. Extensiones: 17 y 19
 - 2. CCSS Noviembre y Diciembre:** El cobrador le entregará el sticker, al cancelar su recibo.
 - 3. Asesoría Contable:** La Cámara lo entrega, cada vez que el asociado (a) haga su consulta contable. Puede llamar al teléfono 2253-2625. Ext. 18
 - 4. Coopedetallistas Noviembre y Diciembre:** El cobrador lo entrega, al cancelar su recibo.
 - 5. Póliza de Vida Noviembre y Diciembre:** El cobrador lo entrega, al cancelar su recibo.
 - 6. Proceso completo de Afiliación:** La Cámara lo entrega si el asociado (a) realiza la afiliación de un colega detallista a CANACODEA.
 - 7. Atención Médica:** El médico lo entrega, cada vez que el asociado (a) reciba atención médica.
 - 8. Actualización de Datos:** La Cámara lo entrega si el asociado (a) llama para actualizar sus datos. Puede llamar al teléfono 2253-2625. Extensiones: 0, 20 y 19.
 - 9. Asesoría Comercial:** La Cámara lo entrega, llame al teléfono 2253-2625 y comuníquese con la Dirección Ejecutiva
 - 10. Fondo de Auxilio:** La Cámara la entrega. Puede llamar al teléfono 2253-2625. Ext. 17
 - 11. Recomendar detallista:** La Cámara lo entrega, al asociado (a) recomienda un detallista interesado en asociarse a CANACODEA.
 - 12. Compra de Rollos Noviembre y Diciembre:** La Cámara lo entrega cada vez que se realiza una compra de rollos para punto de venta.
 - 13. Pago puntual Noviembre y Diciembre:** El cobrador lo entrega, al cancelar puntualmente su recibo.
 - 14. Boletín Noviembre y Diciembre:** Recorte y pegue el sticker, que se incluye en las ediciones del boletín El Detallista de Noviembre y Diciembre 2017.
 - 15. Póliza de Incendio Noviembre y Diciembre:** El cobrador lo entrega, al cancelar su recibo.
 - 16. Asesoría Legal:** La Cámara lo entrega, cada vez que al asociado (a) hace uso de este servicio*.
- ** En el caso de la asesoría legal, una vez realizada la consulta, comuníquese con la Cámara para que se le asigne el sticker correspondiente a este servicio.**
- **Ver reglamento del concurso en la edición de Octubre 2017 del Boletín El Detallista.**
- **Las cuponeras que contengan menos de 6 stickers no participarán en el Concurso.**

Período del concurso:

Noviembre y Diciembre 2017

Fecha del sorteo:

Martes 16 de enero 2018

Fecha de entrega de premios:

Viernes 19 de enero 2018

Busque en esta edición el cupón correspondiente al Boletín de Diciembre 2017, recórtelo y péguelo en la cuponera que le entregó su gestor de cobro

Premios

Los premios están categorizados de acuerdo a la cantidad de stickers que se haya logrado para completar la cuponera.

De acuerdo a lo anterior, se definió la siguiente distribución de premios:

PREMIOS PARA LAS CUPONERAS QUE CONTENGAN DE 25 A 30 STICKERS:

I.	Dos premios de una pantalla de 42" cada uno. Cortesía de Tabacalera Costarricense.	
II.	Dos premios en efectivo de ₡250.000 (doscientos cincuenta mil colones) cada uno. Cortesía de CANACODEA.	
III.	Un premio de una pantalla de 40" marca samsung. Cortesía de Jack's.	
IV.	Dos premios de una pantalla de 32" cada uno marca LG. Cortesía de Pozuelo.	 ES... MUUUCHA GALLETA!
V.	Un premio de una pantalla de 32" marca LG. Cortesía de Dos Pinos.	
VI.	Cuatro tarjetas de regalo por ₡150.000 (ciento cincuenta mil colones) cada una. Cortesía de Demasa	

PREMIOS PARA LAS CUPONERAS QUE CONTENGAN DE 15 A 24 STICKERS:

I.	Cinco premios en efectivo de ₡75.000 (setenta y cinco mil colones) cada uno. Cortesía de Roma.	
II.	Cuatro premios de una tarjeta de regalo por ₡50.000 (cincuenta mil colones) cada una. Cortesía de Florida Bebidas	
III.	Dos premios de una balanza electrónica, cada uno, marca Torrey. Cortesía de Unimar.	

PREMIOS PARA LAS CUPONERAS QUE CONTENGAN DE 6 A 14 STICKERS:

I.	Seis premios de una canasta con productos cada uno. Cortesía de Cargill.	
II.	Tres premios de una canasta con productos cada una. Cortesía de Colgate Palmolive.	
III.	Cinco premios de una canasta con productos cada uno. Cortesía de JJ Lamugue	



Boletín
Diciembre
2017

**¡Recortá acá
el Cupón!**



Bienvenidos Nuevos Asociados

Nombre del Detallista	Nombre del Negocio	Ubicación
Arias Aguilar Manuel Antonio	Bar las Vegas	San Sebastián, San José
Artavia Álvarez Daniel Alberto	Clínica Integral de Salud A A	Alajuela
Godinez Díaz Edwin Gerardo	Pulpería la Gaviota	Pavas, San José

AFILIACIÓN Y COSTO DE MEMBRECIA

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 MEMBRECIA 2017:

Las cuotas de afiliación y membresía, 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 metros cuadrados o menos	¢11.500,00	¢11.500,00
PEQUEÑA EMPRESA	De 2 a 5 colaboradores. Área física entre 46 y 100 metros cuadrados	¢13.500,00	¢13.500,00
MEDIANA EMPRESA	Más de 6 colaboradores. Área física de más de 100 metros cuadrados	¢15.500,00	¢15.500,00

Les informamos que a partir del mes de enero 2018, las cuotas tendrán un leve incremento.

CONVENIO CON ASOCIADOS

 10% DESCUENTO línea de tienda. Aplica en pagos en efectivo o con tarjeta. *Venta al por mayor con excelentes precios. Alajuela centro. Frente al parque Juan Santamaría Tel.: 2442-45 45	 3% DESCUENTO 5% DESCUENTO El Guarco-Cartago. 250 m. Oeste y 200 m. norte de RTV. Tels.: 8863-8567 • 2573-3972 según volumen de compra. Aplica en pagos en efectivo	 15% DESCUENTO en la compra de artículos. Aplicable en pagos en efectivo San Pedro de Montes de Oca. Parqueo del supermercado Más x Menos Tel.: 2234-6757	 12% DESCUENTO en la línea de floristería. Aplicable en pagos en efectivo La Unión de Tres Ríos. 25 m. Sur de la Panadería Musmanni Tel.: 2279-0442
 DESCUENTOS DE 2% HASTA UN 25% Aplica en pagos en efectivo Palmares centro, costado Oeste del parque. Tel.: 2453-0043	 5% DESCUENTO Puriscal. Diagonal al mercado municipal, frente a la Mutual Alajuela. Tel.: 2416-6006 en las líneas agrícola y construcción. Aplica en pagos en efectivo	 DESCUENTOS DE 15% HASTA UN 20% Aplicable en pagos en efectivo Grecia Centro. Frente a la Plaza Helénica, contiguo a Coopegrecia Tel.: 2494-0972	 15% DESCUENTO en todos los productos. Aplicable en pagos en efectivo Nuestro oficio es servirle Tel.: 2453-0871 Palmares Centro. 150 m. Norte de la iglesia Tel.: 2453-0871
 10% DESCUENTO Aplica en pagos en efectivo Barrio Latino, Grecia. 50 m. Norte de la escuela. Tel.: 2494-0050	 20% DESCUENTO en ultrasonido, ecocardiograma y electrocardiograma. 10% DESCUENTO en medicamentos y accesorios para mascotas. 8% DESCUENTO en concentrados para perros y gatos. Aplican en pagos en efectivo San Ramón de Alajuela, 100 m. al sur de la iglesia católica El Tremedal. Tel.: 2447-6600	 DESCUENTO A PARTIR 5% Grecia, del Servicentro Alvarado y Molina, 125 m. al Sur, carretera vieja hacia Alajuela. Tel.: 2494-6753 en producto terminado. Aplica en pagos en efectivo *Aplican Restricciones	 50% DESCUENTO en el pago de la entrada al balneario para el asociado a CANACODEA. Del centro comercial La Rivera en San Antonio de Belén, 500 m. al Oeste o frente al antiguo Palenque Ojo de Agua en San Rafael de Ojo de Agua, Alajuela. Tel.: 2441-0655
 5% DESCUENTO en pagos en efectivo. No aplica en productos de canasta básica Grecia centro. Frente a la terminal de buses hacia San José. Tel.: 2494-3693	 10% DESCUENTO en la línea de ferretería 7% DESCUENTO en la línea de construcción. Palmares. 150 m. Oeste de la plaza de deportes de Buenos Aires Tel.: 2453-1553  10% DESCUENTO Palmares. 200 m. al sur del Parque Central. Tels.: 2453-2824 • 2453-1553. Aplica en pagos en efectivo y de contado.	 10% DESCUENTO sobre el precio de la cotización. Aplica en pagos en efectivo Los Ángeles de Grecia. 100 m. Oeste de la Iglesia Católica Tels.: 8849-6583 • 2444-6463 - Ligia Rodríguez	 10% DESCUENTO Aplica en pagos en efectivo. Grecia. 100 m. Oeste y 25 m. Norte de la Panadería Musmanni. Tel.: 2444-0654
	 DESCUENTOS ESPECIALES PARA LOS ASOCIADOS EN SERVICIOS TOPOGRÁFICOS Y DISEÑO GRÁFICO Vásquez de Coronado, San José Tel.: 8862-6470	 10% DESCUENTO en la compra de medicamentos. Aplica para pagos en efectivo San José. Paseo de los Estudiantes contiguo al BCR. Tel.: 2221-8874	

CONVENIO CON EMPRESAS

 10% DESCUENTO en mobiliario para su negocio *Presentando su carnet de socio Tel.: 2258-18 75	 10% DESCUENTO EN SERVICIOS MÉDICOS Tel.: 4052-5700	 10% DESCUENTO en las compras efectuadas en cualquiera de las sucursales en todo el país	 Descuentos especiales para los asociados en los diferentes servicios médicos. Clínica Santa Catalina, Gravidias Desamparados. Tel.: 2250-5059
 ¢10.000 menos sobre el costo del servicio Tel.: 2258-18 75	 10% DESCUENTO Sobre el monto de la cotización. Aplicable en pagos en efectivo o con tarjeta Tels.: 2278-4780 8871-7712	 20% de descuento en las compras efectuadas en cualquier sucursal Sucursales en todo el país	 25% DESCUENTO en la compra de equipos de seguridad. El costo de instalación no contempla porcentaje de descuento Tel.: 8339-6464
 15% DESCUENTO EN LOS DIFERENTES ANÁLISIS Palmares Tel.: 2453-4435	 Descuentos van desde el 7% hasta el 20% en los diferentes servicios médicos Tel.: 2521-9595	 DESCUENTOS DEL 5 AL 15% EN LAS COMPRAS EFECTUADAS EN CUALQUIER SUCURSAL	



Protección, Seguridad y Confianza

Servicios

ASESORIA COMERCIAL Y MERCADOLÓGICA:

Contacto: Licenciada Ana Teresa Vásquez.
Teléfono 2253-2625, ext 0, atvasquez@canacodea.org
ASESORIA CONTABLE:
Contacto: Randall Carballo. Teléfono 2253-2625, ext 18,
rcarballo@canacodea.org
ASESORIA LEGAL:
Contacto: Licenciado Róger Sancho Rodríguez. Teléfonos:
2244-6021 / 2244-1600



SERVICIO MÉDICO

Atención gratuita para el asociado y su cónyuge
ALAJUELA
Doctora Skarleth García. Teléfonos: 2442-6783 / 8377-8057
GRECIA:
Doctora Catalina Sánchez Montero. Teléfono 2494-0373
LIBERIA
Doctora Ericka Miranda. Teléfono 2665-0182
SAN JOSÉ
Doctor Nayat Barguil, en San José. Teléfono 2253-2625, ext 0



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 19,
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
Salarios de Referencia que van desde ₡234.268 hasta ₡1.416.427, con cuotas mensuales de ₡24.000 a ₡212.450
Contactos:
Miriam Méndez Azofofe. Teléfono 2253-2625, ext 0,
mmendez@canacodea.org
Cecilia Murillo Vargas. Teléfono 2253-2625, ext 20,
cmurillo@canacodea.org



Beneficios

COOPEDETALLISTAS R.L.

- Funciona desde noviembre del 2003.
- Requisito de ingreso ser asociado formal de CANACODEA.
- Aporte ordinario a partir de ₡9.000 mensuales. Recibe aportes extraordinarios.
- Puede solicitar su financiamiento por hasta tres veces el monto ahorrado.

Contacto:
Katherine Fonseca. Teléfono 2253-2625, ext 26,
kfonseca@coopedetallistasrl



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 17,
ovargas@canacodea.org
Melissa Zúñiga. Teléfono 2253-2625, ext 19,
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 17,
ovargas@canacodea.org



Dos  Pinos

El mejor
REGALO
es la
ALEGRÍA

