



El Detallista

Boletín Marzo, 2018

Semana del Detallista



● Ya viene la Semana del Detallista con grandes sorpresas y premios para los asociados.

Pág
11

● Ayudas para el cumplimiento tributario.

Pág
8

● Precio del arroz.

Pág
9

● Detallista se levanta de las cenizas.

Pág
16

Edición Nº 16

Lea en esta edición:

Pensamiento del Detallista	3
Comentario	4
Capacitaciones	
• Abrir una tienda no es cualquier cosa (Jaime López González)	5
Actualidad	
• Información tributaria	7
• Precio del arroz	9
Nosotros Los Detallistas	
• Prepárese, ya viene la Semana del Detallista	11
• Ganadores promoción navideña 2017 - 2018	14
• Empresaria detallista levanta su negocio de las cenizas	16
Cámara: Somos Protección, Seguridad y Confianza	
• Compra-Venta	17
• 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° 16

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

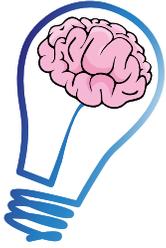
CANACODEA Costa Rica

Info@canacodea.org

www.canacodea.org



Representación y Defensa del
Comercio Detallista Costarricense



Pensamiento del

Detallista

La economía costarricense en general, los empresarios y el sector detallista en particular están siendo afectados por la incertidumbre política en que se encuentra los costarricenses. Al no elegir presidente en la primera ronda el pasado 4 de Febrero, los costarricenses quedamos a la expectativa de lo que pasará, cómo se comportará el mercado, y sobre todo el rumbo de la finanzas públicas que tanto impacto tienen en los empresarios, lo que induce a los consumidores a ser más cautelosos en sus decisiones de compra, afectando seriamente el comercio.

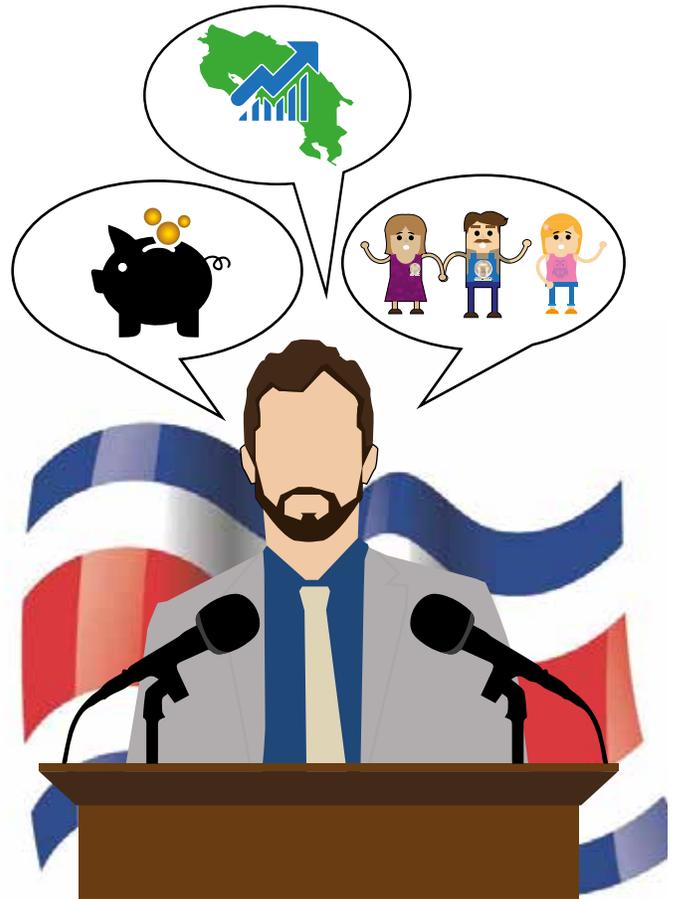
Los factores externos que afectan la actividad comercial, son de la más variada índole, desde el mayor encarecimiento del crédito, el cual ya de por sí es caro para la micro, pequeña y mediana empresa, así como el incremento en el costo de los servicios públicos, como es el caso de la electricidad, la cual afecta en forma directa los costos de operación de los negocios, y si a ello, agregamos el exceso y los costoso que es mantenerse en la formalidad, sin lugar a dudas tendremos un panorama poco alentador y de mucha inestabilidad.

Es por ello, que ante tanta incertidumbre la Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines, en nombre de miles de dueños de micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, hace un respetuoso pero vehemente llamado a los candidatos presidenciales, para que incluyan dentro de sus planes y programas de gobierno las políticas y medidas concretas y efectivas que implementarán para fortalecer la micro, pequeña y mediana empresa de nuestro país, base de la democratización económica costarricense.

Es necesario que antes de acudir a las urnas los empresarios detallistas y sus familias conozcan de primera fuente, las medidas que cada uno de los candidatos incluye para eliminar la competencia desleal y la informalidad, que están afectando fuertemente a las empresas debida y legalmente establecidas, es necesario conocer qué proponen con respecto a la simplificación de trámites, cuáles serán sus acciones concretas para que los fondos de la Banca para el desarrollo, lleguen a este importante eslabón de la economía nacional, también es de especial relevancia para el sector detallista conocer quiénes están integrando los equipos de trabajo en ministerios de tanto impacto para el sector como son Hacienda, Economía, Salud, por mencionar algunos, pero sobre todo los empresarios detallistas que están cansados de las promesas y que ven cada día más amenazados sus negocios, quienes día a día dan un servicio en medio de la inseguridad, estos empresarios requieren y exigen respuestas concretas a sus necesidades y determinar cuál de los candidatos presenta en realidad una verdadera política pública de apoyo y fortalecimiento a la micro, pequeña y mediana empresa comercial y de servicio.

Son precisamente acciones concretas y realizables, las que esperan los empresarios detallistas y por consiguiente no quieren las mismas promesas de los políticos que una vez que llegan al poder se olvidan por quién llegaron a ocupar ese lugar.

Esperamos, que los señores candidatos que disputaran la segunda ronda, hagan planteamientos concretos sobre lo que harán y cómo lo harán, para que los empresarios detallistas puedan mantener y fortalecer su actividad comercial, de la cual dependen más de 50.000 personas en forma directa y más de 200.0000 en



forma indirecta, por lo cual se constituyen no solo en grandes generadores de empleo directo e indirecto, sino que están contribuyendo al fisco por medio del pago de sus impuestos, contribuyen a la seguridad social por medio de su afiliación a la Caja en su condición de trabajadores independientes y además contribuyen al desarrollo de sus cantones por medio del pago de las patentes y servicios públicos.

Por todo lo anterior, es necesario que quien quiera ganar el favor del electorado, debe volcar su trabajo al fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa comercial y de servicio, y detener con vehemencia la creciente informalidad, ilegalidad y concentración comercial que tanto daño le hacen al país en general y al consumidor en particular.

Esperamos que los señores candidatos escuchen el clamor del detallista de nuestro país y que estén dispuestos a trabajar por este importante sector de la Economía nacional, porque desde la Cámara estamos dispuestos a trabajar con el Gobierno de turno, que se preocupe por dar soluciones a un empresario que lo único que quiere son las condiciones propicias para trabajar y seguir generando empleo y por ende riqueza.



Comentario

ACTIVIDADES DEL COMERCIO DETALLISTA 2018: PROVEEDORES Y DETALLISTAS INVITADOS A PARTICIPAR



Estamos en el mes de Marzo, donde se dan diferentes acontecimientos, está la Semana Santa, que si bien es cierto es una celebración religiosa, también es cierto que le permite a los comerciantes tener un incremento en sus ventas, si se han preparado según las exigencias del consumidor.

También en el mes de Marzo, se inicia toda la promoción y organización de las Actividades que realizará la Cámara durante el año 2018, entre las que se encuentran los Congresos Regionales, el Congreso Nacional y la esperada Semana del Detallista, que sin lugar a dudas se constituye en una de las actividades más importantes de los empresarios detallistas.

Para el año 2018, estamos realizando grandes cambios en las actividades, entre los que se encuentran que la Semana del Detallista no se abre con el Día de Campo, sino que esta gran actividad será el cierre de actividades, pero además, y atendiendo la solicitud de muchos de nuestros asociados, para este año se ha cambiado el lugar donde se realizará, y será en el Club Campestre la Gloria. De igual forma, como parte de las innovaciones que tendrá el gran Día de Campo, se realizará un gran bingo en el cual participarán todos los asociados que asistan, y tendrán la oportunidad de ganar valiosos y útiles premios. Por consiguiente el único requisito para participar de este gran bingo es que el asociado asista al Día de Campo, ya que solo participa el afiliado presente, y por ende, si asiste solo la familia, podrán disfrutar de todas las actividades, pero no participarán del Bingo.

Para quienes asistan a las charlas, habrán sorpresas, porque queremos reconocer y premiar la fidelidad de nuestros asociados, de los asociados que hacen grandes esfuerzos para atender las invitaciones que le hace la Cámara a las diferentes actividades, y por ello, estamos trabajando arduamente para que todos los afiliados que asistan a las diferentes actividades, puedan acceder a capacitación del más alto nivel, y también puedan disfrutar de actividades recreativas que benefician tanto al asociado como a su familia.

Con estos cambios y estas mejoras, esperamos que los empresarios detallistas afiliados participen activamente, por cuanto la Cámara trabaja por y para todos los detallistas asociados, y lo único que esperamos a cambio es una masiva participación y la integración de los detallistas en todos los eventos, donde queda evidenciado la fortaleza que como sector unido y organizado tenemos.

Es necesario que el empresario detallista, sea más activo, que salga de las cuatro paredes de su negocio y comparta con sus colegas, para conocer lo bueno que están haciendo otros y compartir lo que está haciendo usted, porque estos encuentros son para intercambiar experiencias y entre todos fortalecer al comercio detallista de nuestro país.

En las páginas siguientes encontrará más información sobre todas las actividades con el objetivo de que usted se programe y lo incluya desde ya en su agenda, y aproveche como asociado todas y cada una de las actividades que se han preparado para usted.

De igual forma, al sector de proveedores, que aún no se han incorporado como patrocinadores de estas actividades, los invitamos a que sean parte fundamental en el proceso de capacitación, fortalecimiento y diversión del sector detallista, porque entre más y mejor preparado estén los empresarios detallistas, mayores ventajas competitivas tienen las empresas que requieren de este importante eslabón de la economía nacional, para llevar sus productos al consumidor. El sector detallista, se ubica a lo largo y ancho de todo el país, y se constituye en un aliado estratégico para todas las empresas, por lo que los invitamos a ser parte de todas las actividades que durante el año 2018 realizará la Cámara en beneficio de los empresarios detallistas, y por consiguiente tener mayores alternativas de distribución para sus productos.

**A DETALLISTAS Y PROVEEDORES LOS ESPERAMOS
EN LAS ACTIVIDADES 2018**



Capacitaciones

ABRIR UNA TIENDA NO ES CUALQUIER COSA

JAIME LÓPEZ GONZÁLEZ JLOGON@MPGCA.COM

Los tres factores clave para atraer clientes, son: "Localización, localización y localización. ¿Dónde abrirás? ¿Mejor un local caro y bien situado o uno más barato en una calle poco comercial?, ¿por dónde pasa el cliente con perfil objetivo? Muchas veces se escoge el local porque un amigo o amiga lo construyó, o según lo que se pueda pagar, o pasé lo vi y me gustó para montar un negocio, pero la reflexión debería ser: ¿Servirá este punto para el negocio que yo quiero? ¿Cuánto venderé si el local está aquí? ¿Mi negocio necesita alto tránsito o público selecto? Hay que ver más allá del costo, hay que ver la oportunidad de negocio que presenta uno u otro local.

No en todas las calles o todos los centros comerciales tienen cabida todas las iniciativas comerciales, por brillantes que puedan parecer. La investigación de mercado realizada con profundidad y de forma realista es fundamental para determinar qué negocio puede ser más interesante y sus perspectivas de éxito. Desconfíe de las recomendaciones de amigos y familiares, como "no hay tiendas como estas cerca, y seguro que sería un éxito", no deja de ser su opinión al respecto y lo que ahora necesitamos son datos objetivos y reales que permitan esclarecer qué oportunidad de negocio es mejor. Siempre será mucho más barato invertir poco en una investigación, aunque el resultado sea negativo, que invertir mucho en un punto de venta para cerrarlo a los pocos meses.

El plan de negocio debe tener un enfoque profesional dirigido a retail (tienda). Un plan de negocio generalista puede tener muchos vacíos que en una tienda

son importantes, desde la selección del surtido y su profundidad a la política comercial o al plan de apertura de tienda.

En cuanto al diseño interior de las tiendas, el cambio de imagen ha traído consigo la claridad dentro del local a través del uso del blanco y pequeños detalles en acero, la elegancia y la distribución de los productos en espacios o "cubos" situados en los extremos de ejes o pasillos, una especie de pequeñas boutiques dentro de la misma tienda. También se ha jugado con las luces para destacar los productos e incorporarlos a la decoración. En definitiva, "se ha buscado potenciar el producto".

La nueva tendencia de marketing de convertir los puntos de venta en lugares especiales que generen experiencias de compra diferentes, a lo que contribuyen no sólo el diseño, también la llegada de las grandes pantallas en color a los locales, la posibilidad del pago con tarjeta ahora con el teléfono celular. "Todo ello para generar sensaciones, transmitir valores y emociones".

Otro aspecto novedoso para tener en cuenta es la apertura de la tienda online al mismo tiempo que se abre la tienda física. En realidad, no es tan difícil, ya que tienda online y física comparten stock, proveedores y organización comercial, etc. Pero sí que hay que hacer una inversión en la plataforma de e-comercio. Al igual que la tienda física, si no tiene buen aspecto nadie la entrará y menos comprará en ella. Potenciar el comercio online sin duda es una gran oportunidad.



Evite ser víctima de fraude al vender sus artículos o servicios

Por: Marco Monge Gómez

mmongegom@poder-judicial.go.cr

En la actualidad los fraudes se presentan en diferentes modalidades, una de las que predominan con frecuencia es la denominada: El Timo del pago con cheque. Esta consiste en que el afectado publica un artículo que tiene en venta o bien un servicio en Internet. Es contactado por el supuesto comprador y de inmediato le solicita un número de cuenta bancaria para realizar el pago, sin embargo el pago se realiza mediante la utilización de cheque. El vendedor cuenta con 24 horas para que se dé el reporte bancario que puede ser: de no pago por cheque sin fondos o por alerta de robo.

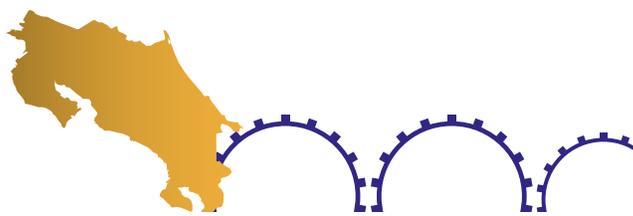
En este tiempo se presenta una persona y hace retiro del bien mostrando el comprobante de depósito. El comprobante señala la leyenda Otros Valores, lo que significa que la transacción se hizo mediante cheque, por lo que no es en efectivo y confiadamente entrega el artículo. Luego es contactado por el banco porque el cheque presenta problemas y no se realizó su depósito, en ese momento el vendedor se da cuenta de que fue estafado.

Datos estadísticos indican que para el año 2017, solo en la provincia de San José, el Organismo de Investigación Judicial recibió 242 denuncias.

Para evitar ser víctima de este flagelo, siga estos consejos:

1. Entregue el bien solo contra pago en efectivo o transferencia electrónica verificada con la entidad bancaria.
2. No acepte entregar el bien y desplazarse a otro sitio en donde le cancelaran el artículo.
3. No envíe la mercadería por encomienda sin antes estar seguro de que le paguen.
4. Trate de organizar el encuentro en un lugar seguro y público.
5. No acepte cheques como medio de pago. Se aconseja que vaya a un banco y confirme los fondos y validez del mismo antes de entregar el bien.
6. Si recibió un pago mediante depósito bancario no entregue el bien hasta que verifique que el dinero haya sido acreditado en su cuenta.
7. Tenga cuidado porque los sospechosos se hacen pasar por doctores, abogados, o conocidos de locales comerciales, restaurantes, talleres, etc.





Actualidad

Información Tributaria de interés para los empresarios detallistas

■ Días feriados

■ Días de vencimientos y pago

Marzo 2018

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
25	26	27	28	29	30	31

Abril 2018

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	25	26	27	28
29	30					

Vencimientos mensuales pagaderos en los primeros 15 días naturales de cada mes

15 D-104: IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS SISTEMA TRADICIONAL.
ART 15 LEY 6826

Vencimiento trimestral pagadero el último día hábil del trimestre

12 D-150 DECLARACIÓN MENSUAL RESUMEN DE RETENCIONES
D-155 DECLARACIÓN RESUMEN DE RETENCIONES PAGO A CUENTA IMPUESTO SOBRE LA VENTA E IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Vencimiento Trimestral pagadero el último día del trimestre

28 PAGO PARCIAL DEL IMPUESTO DE LA RENTA
ART 22 INCISO B) LEY 7092 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Vencimientos mensuales pagaderos en los primeros 15 días naturales de cada mes

16 D-104: IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS SISTEMA TRADICIONAL.
ART 15 LEY 6826

Vencimiento Trimestral pagadero a los 15 días naturales después de concluido el trimestre

16 D-105 RÉGIMEN DE TRIBUTACIÓN SIMPLIFICADA
ART 74 LEY 7092 IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

En esta edición les incluimos información enviada por la Administración Tributaria con respecto a diferentes ayudas que han creado para que el contribuyente y obligado tributario tenga la opción de informarse y los medios disponibles para canalizar las diferentes consultas. Es así como informan sobre los diferentes enlaces mediante los cuales usted puede acceder a mayor información, pero además le ayudarán a conocer mejor el procedimiento para cumplir con sus obligaciones tributarias. Por considerar que es una información de mucho interés para nuestros asociados, procedemos a reproducir dos de los últimos

comunicados enviados por el Centro de Información Tributaria, de la Dirección del Servicio al Contribuyente de la Dirección General de Tributación Directa.

El primer comunicado está relacionado con las opciones que tiene el contribuyente para realizar diferentes consultas, así como información de las diferentes ayudas que existen y dónde están disponibles. En el segundo comunicado brindan los enlaces mediante los cuales se puede acceder a los diferentes manuales audiovisuales según el trámite que requiera hacer el contribuyente. Seguidamente se transcriben los comunicados.

"La Dirección General de Tributación les invita cordialmente y a sus agremiados, a consultar los manuales de usuario y demás ayuda audiovisual, para realizar las distintas gestiones tributarias disponibles de forma electrónica, los cuales se pueden ubicar en el portal corporativo del Ministerio de Hacienda, www.hacienda.go.cr en el apartado de "Servicios Tributarios" dentro de la opción

AYUDAS AUDIOVISUALES.

De igual forma, se les recuerda cordialmente que se encuentra a disposición de los obligados tributarios y usuarios en general, la dirección de correo electrónico oficial infoyassistencia@hacienda.go.cr por medio de la cual, con todo gusto se atienden solicitudes de información básica tributaria, sobre trámites y sus requisitos,

Asimismo, por medio de este correo se pueden realizar gestiones como usuario del portal ATV (modificación de datos de perfil de usuario en ATV), para este trámite y con el objetivo de brindarle un mejor servicio, en cumplimiento de nuestro deber de protección y seguridad de la información de los obligados tributarios de conformidad con el artículo 117 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, así como en el cumplimiento con lo establecido en el artículo 54 del Reglamento de Procedimiento Tributario, Decreto No. 38277-H (dar clic sobre el texto) y el Criterio Institucional N° DGT-CI-005-14 del 25 de junio del 2014 (dar clic sobre el texto) se requiere el cumplimiento los siguientes requisitos:

- Solicitud firmada por el interesado: Es decir adjuntar la solicitud escrita, firmada por el interesado, ya sea una imagen de la misma o en formato pdf (puede usar firma digital).
- Identificación del interesado: Nombre completo, número de identificación e imagen adjunta del último documento emitido original (esto último se omite si usa firma digital);
- En caso de solicitudes electrónicas: Señalamiento de correo electrónico para recibir notificaciones y un número telefónico del interesado;
- Tema y motivo de la solicitud: Exposición clara y precisa en la solicitud del motivo por el cual se requiere la información o los datos a actualizar (celular o correo).

En el caso de gestiones o trámites en ATV, quien debe realizar la solicitud es el usuario del sistema, el obligado tributario o el representante legal acreditado de las sociedades según corresponda. De igual forma se le recuerda respetuosamente que el obligado tributario es el responsable de la administración y custodia de sus claves personales de seguridad y acceso a los portales tributarios. Los datos que transmita con su contraseña y TIV, surten los mismos efectos legales y tributarios que las leyes otorgan a los documentos firmados por su puño y letra. En caso de desear autorizar a otra persona para que realice las gestiones a su nombre en el portal tributario ATV o a nombre de sus representadas, puede hacerlo por medio de la opción de autorizaciones disponible en su cuenta de perfil de usuario"

TRIBUTACIÓN HABILITA MÁS TRÁMITES POR INTERNET EN ATV

- Ahora inscribirse, modificar datos o desinscribirse se puede hacer vía a electrónica, en cualquier momento, desde la casa u oficina.

Los trámites de inscripción, modificación de datos y desinscripción en el Registro Único Tributario (RUT) ahora pueden realizarse por internet, por medio del portal de la Administración Tributaria Virtual (ATV).

Con esta nueva funcionalidad, que inició el 22 de diciembre, las personas físicas o jurídicas que realicen actividades lucrativas, ya no deberán trasladarse hasta las administraciones tributarias para realizar el trámite de forma presencial, sino que pueden hacerlo vía electrónica. Desde la puesta en marcha de estos nuevos servicios, y hasta la mañana de hoy 22 de enero se efectuaron 22.136 trámites, de ellos 16.823 fueron autogestionados por el contribuyente por medio de internet.

El objetivo de este nuevo servicio es facilitar a los usuarios el cumplimiento tributario voluntario y que los contribuyentes puedan autogestionar sus trámites del RUT desde en un solo sitio web, por lo que gradualmente ATV contará con otras funcionalidades.

Para poder realizar la inscripción, modificación de datos o desinscripción, los contribuyentes deben crear un usuario en ATV, tener a mano el documento de identificación vigente, el número de medidor del domicilio fiscal del "contribuyente, responsable o declarante" y el nombre del representante legal.

ATV empezó a operar en octubre de 2015, puede ser accedido desde cualquier computadora con acceso a internet, dentro o fuera del país, no se requiere la instalación de ningún programa o software, ni la actualización de versiones. Además, funciona en los navegadores Internet Explorer, Mozilla Firefox, Safari y Google Chrome.

En caso de que algún contribuyente no cuente con acceso a equipo de cómputo o internet, la Administración Tributaria cuenta con quioscos tributarios a disposición del público con asistencia de funcionarios capacitados, también desde los Centros Comunitarios Inteligentes (CECI) ubicados en bibliotecas públicas y municipalidades y en los Núcleos de Asistencia Fiscal (NAF) se pueden efectuar los trámites.

Además, en el sitio web del Ministerio de Hacienda (www.hacienda.go.cr), en la sección "Servicios tributarios", submenú "Ayuda audiovisual", se ha puesto a disposición de los usuarios manuales para el uso de las funciones de ATV. Para atención de dudas, el interesado puede comunicarse al Centro de Información Tributaria al número 2539-4000 ext 1 o escribir al correo: infoyassistencia@hacienda.go.cr.

"De igual forma, indican que ya se encuentran disponibles en la página web del Ministerio de Hacienda www.hacienda.go.cr en el apartado de "Servicios Tributarios" dentro de la opción **Ayudas Audiovisuales**, los manuales para que el Obligado Tributario pueda realizar los trámites de Inscripción, Modificación o Actualización de Datos y Desinscripción en el Registro Único Tributario, a través del portal electrónico de la Administración Tributaria Virtual (ATV), sin necesidad de desplazarse a una Administración Tributaria, los cuales pueden ser consultados ingresando en los siguientes enlaces:

- [Manual para confeccionar declaraciones de inscripción](#)
- [Manual para confeccionar declaraciones de modificación de datos](#)
- [Manual para confeccionar declaraciones de desinscripción "](#)



PRECIO DEL ARROZ

N° 40820- MEIC *

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA Y LA MINISTRA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO

DECRETAN:

REFORMA A LOS DECRETOS EJECUTIVOS N° 39763-MEIC DEL 20 DE MAYO DE 2016, PUBLICADO EN EL ALCANCE N° 112 DE LA GACETA DIGITAL N° 126 DEL 30 DE JUNIO DEL 2016, Y N° 38884-MEIC DEL 24 DE FEBRERO DEL 2015, PUBLICADO EN EL ALCANCE N° 12 DE LA GACETA DIGITAL N° 41 DEL 27 DE FEBRERO DEL 2015

“**Artículo 3°.**- De conformidad con la actualización del modelo de costos del industrial, se establece el valor del grano quebrado (VQ) en 300,7573 colones, por kilogramo para la bolsa de 24 kilogramos y de 297,7043 colones por kilogramos para el saco de 46 kilos”.

“**Artículo 4°.** Dada la actualización del modelo de costos del industrial se establece los siguientes precios de acuerdo a sus presentaciones, conforme al detalle de los siguientes cuadros:

Cuadro 2. Precios máximos del arroz pilado en empaques individuales por kilogramo y a granel en sacos de 46 kilogramos, para la presentación con 79% grano entero o inferiores

Tipo de empaque	Precio	De industrial a mayorista Colones	De mayorista a detallista Colones	De detallista a consumidor Colones
<i>Empaque individuales (colones/kilogramo)</i>	Máximo	538	565	605
<i>Empaque a granel (colones/saco de 46 kilogramos)</i>	Máximo	24 513	25 739	27 540

Cuadro 3. Precio único del arroz pilado en empaques individuales por kilogramo y a granel en sacos de 46 kilogramos, para las presentaciones con 80% grano entero

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones	De mayorista a detallista Colones	De detallista a consumidor Colones
Empaque individuales (colones/kilogramo)	Único	541	568	608
Empaque a granel (colones/saco de 46 kilogramos)	Único	24 650	25 882	27 694

Cuadro 4. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 81% y 89% grano entero, en empaques individuales por kilogramo

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / kg	De mayorista a detallista Colones / kg	De detallista a consumidor Colones / kg
81% grano entero	Mínimo	544	572	612
89% grano entero	Máximo	568	597	639

Cuadro 5. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 81% y 89% grano entero, a granel en sacos de 46 kilogramos

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / saco	De mayorista a detallista Colones / saco	De detallista a consumidor Colones / saco
81% grano entero	Mínimo	24 787	26 026	27 848
89% grano entero	Máximo	25 882	27 177	29 079

Cuadro 6. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 90% y 94% grano entero, en empaques individuales por kilogramo

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / kg	De mayorista a detallista Colones / kg	De detallista a consumidor Colones / kg
90% grano entero	Mínimo	639	671	718
94% grano entero	Máximo	654	687	735

Cuadro 7. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 90% y 94% grano entero, a granel en sacos de 46 kilogramos

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / saco	De mayorista a detallista Colones / saco	De detallista a consumidor Colones / saco
90% grano entero	Mínimo	29 101	30 556	32 695
94% grano entero	Máximo	29 785	31 275	33 464

Cuadro 8. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 95% y 100% grano entero, en empaques individuales por kilogramo

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / kg	De mayorista a detallista Colones / kg	De detallista a consumidor Colones / kg
95% grano entero	Mínimo	729	766	819
100% grano entero	Máximo	752	789	845

Cuadro 9. Precio mínimo y precio máximo para las presentaciones entre 95% y 100% grano entero, a granel en sacos de 46 kilogramos

Porcentaje de grano entero	Precio	De industrial a mayorista Colones / saco	De mayorista a detallista Colones / saco	De detallista a consumidor Colones / saco
95% grano entero	Mínimo	33 209	34 869	37 310
100% grano entero	Máximo	34 236	35 948	38 464

* Publicado en el Alcance #12 a la Gaceta del martes 23 de Enero del 2.018



¡Prepárese y anótelolo en su agenda ya viene!

La **Semana Detallista** del 23 al 29 de abril 2018

CHARLAS DE CAPACITACIÓN Y EXPOSICIÓN

Las Charlas de Capacitación se realizarán los días martes 24 y miércoles 25 de abril, a partir de la 1:00 pm,

Para el asociado que asista a las charlas de capacitación, CANACODEA tiene interesantes incentivos que podrá hacer efectivos en el Día de Campo, siempre y cuando el asociado sea el que asista con su familia.

Participe y capacítese en temas de actualidad como Factura electrónica, Uso de la Tecnología y otros que le ayudarán a potenciar su negocio e incrementar sus Ventas.

Reserve su espacio en las Charlas de Capacitación completando el siguiente formulario y enviándolo por WhatsApp, correo electrónico o con su gestor de cobros.

BOLETA DE INSCRIPCIÓN CHARLAS DE CAPACITACIÓN SEMANA DEL DETALLISTA 2018

Nombre del dueño o encargado: _____
Nombre del negocio: _____
Tipo de negocio: _____
Dirección: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ Correo Electrónico: _____

Charla en la que desea participar (Marque con una X):

Martes 24 de abril: de 1:00 p.m. a 6:00 p.m.

1:30 –3:00 p.m.: "Factura Electrónica"
3:30-5:00 p.m.: "Aspectos Tributarios para Pymes Comerciales"

Miércoles 25 de abril: de 1:00 p.m. a 6:00 p.m.

1:30 –3:00 p.m.: "Uso de la tecnología para potenciar su negocio"
3:30-5:00 p.m.: "Estrategias de ventas para PYMES comerciales"

Para reservar su espacio, llene esta boleta y envíela al fax 2253-2625, por correo electrónico a info@canacodea.org, al **WhatsApp 8818-1723** o bien entréguela a nuestros gestores de cobro antes del 20 de abril 2016.

Participa 1 persona por negocio.

DÍA DE CAMPO



El Día de Campo se realizará el **domingo 29 de abril**, de **8:00 am a 4:00 pm** en el Club Campestre La Gloria, ubicado en Barrio San José de Alajuela.

Venga y disfrute con su familia de un excelente día, en el que las empresas patrocinadoras se esmeran por brindar un sinnúmero de actividades para su esparcimiento y el de su familia.

El requisito de ingreso al Día de Campo es presentar el recibo del mes de ABRIL 2018 y la cédula del asociado, sin excepción. Y puede participar el asociado y 5 acompañantes



Con el fin de motivar la participación directa del asociado, como novedad para este año, CANACODEA está organizando en el Día de Campo un grandioso Bingo en el que participará únicamente el asociado presente, el cual regalará valiosos premios.

Mecánica de Participación en el Bingo:

Al asociado que asista personalmente al día de campo (lo cual se chequeará en el ingreso presentando su cédula), se le entregará un ticket, que podrá canjear por su cartón de bingo, en el Salón principal del Club La Gloria, antes de que inicie el Bingo.

El Bingo se realizará a partir de las 12:30 pm. Y contará con excelentes premios para los ganadores.



Dos Pinos



ES... MUUUCHA GALLETAS!



ESTAS ACTIVIDADES SON PATROCINADAS POR:

GALARDÓN DETALLISTA

Con el fin de seleccionar a las empresas ganadoras del Galardón Detallista para el período Abril 2017 – Marzo 2018, les invitamos a completar la Evaluación de Empresas y enviarla al correo electrónico info@canacodea.org, al WhatsApp 8818-1723 o por medio de su gestor de cobro.

EVALUACIÓN DE EMPRESAS ABRIL 2.017- MARZO 2.018

La premiación del Galardón del Detallista es el reconocimiento que hacen los empresarios detallistas por medio de la Cámara a la gestión comercial y de servicio que durante el período ABRIL 2.017-MARZO 2.018 realizan los proveedores en beneficio del comercio detallista de nuestro país, por lo que desde ya le enviamos la encuesta, para que Usted señor Detallista, que está al frente del negocio, y por ende tiene el criterio para determinar si se debe premiar o no a determinada empresa, la llene y la envíe a la brevedad. Es usted con su evaluación, el que realmente puede premiar o reprender a sus proveedores, por lo que le solicitamos su colaboración completando la encuesta, y así determinar las empresas ganadoras, mediante un exhaustivo análisis y calificación a cada uno de los aspectos. Usted debe seleccionar cinco empresas proveedoras, las cuales pueden ser distribuidoras, mayoristas, fabricantes, etc., es decir aquellas empresas proveedoras a las que usted día a día compra los productos que comercializa en su negocio.

SERVICIO Y CALIDAD HUMANA DEL AGENTE/ SUPERVISOR:

Debe evaluar la calidad del servicio que le ofrece el vendedor, así como la atención y visitas del supervisor. La disposición para que usted pueda conocer todos los productos y servicios que brinda la empresa.

EFICIENCIA EN ATENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE QUEJAS: En este aspecto usted debe evaluar si la empresa tiene un sistema eficiente para resolver sus consultas, quejas y demás problemas que se presenten, o por el contrario nunca resuelven sus inquietudes y nadie se preocupa de darle una respuesta cuando usted presenta una queja o tiene un problema.

ACCESO A PROMOCIONES, DESCUENTOS Y ACTIVIDADES QUE REALIZA LA EMPRESA, ASI COMO APOYO EN ACTIVIDADES DE SU NEGOCIO: En este punto usted debe calificar si las promociones que hace la empresa se las informan y ofrecen oportunamente, o en su defecto usted las debe solicitar y le dicen que no son para su negocio. Adicionalmente debe evaluar con qué frecuencia le ofrecen descuentos o lo participan de las actividades que realiza la

empresa, y si le dan apoyo para actividades propias de su negocio como aniversarios, o fechas especiales.

ACCESO A TODOS LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA EN SUS DIFERENTES PRESENTACIONES: En este aspecto usted debe evaluar si la empresa le da acceso a todos los productos, o por el contrario se lo limita a ciertas presentaciones, sin darle la oportunidad de que sea usted el que determine si el producto se puede comercializar en su negocio y así tener el producto cuando el consumidor lo requiere.

INFORMACIÓN Y DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS NUEVOS: Tiene su negocio la información y la disponibilidad de los nuevos productos que comercializa el proveedor, o por el contrario se los ofrecen hasta que ya ha pasado el tiempo de introducción y su negocio pierde toda oportunidad de venta.

CUMPLIMIENTO EN LOS TIEMPOS DE VISITA Y ENTREGA CORRECTA DEL PEDIDO: Cumple el vendedor y/o el pre vendedor con los días de visita previamente pactados, le envían el pedido correctamente o debe estar haciendo reclamos porque no le pasaron el día de visita, o el pedido llega incorrecto, o no le enviaron lo solicitado.

CALIFIQUE LAS CONDICIONES DE PAGO QUE LE OFRECEN: En este aspecto usted debe evaluar si el proveedor le facilita el pago de sus pedidos, ya sea por medio de créditos o debe pagar estrictamente de contado e incluso por anticipado el pedido.

COMO CONSIDERA LAS CONDICIONES DE VENTA Y APOYO QUE RECIBE CON RESPECTO A OTROS NEGOCIOS: Es importante que en este punto evalúe si la empresa le ofrece condiciones de venta que definitivamente no le permiten ser competitivo, o por el contrario le brindan el apoyo necesario y le permiten dar el servicio que su cliente requiere.

EN TÉRMINOS GENERALES CÓMO CALIFICA LA EMPRESA: Otorgue a cada una de las empresas seleccionadas una calificación general, según el servicio, condiciones de ventas y beneficios que como cliente usted recibe.

Usted es el que debe indicar las empresas que le apoyan y hacen bien su trabajo, pero también que las empresas conozcan en que están fallando y mejoren el servicio que brindan a los detallistas. Todos los detallistas, indistintamente de su empresa pueden calificar a sus proveedores. Por ello si usted tiene bazar, ferretería, librería etc., también debe calificar a sus proveedores, dado que todos son evaluados.

ESCRIBA EL NOMBRE DE 5 (CINCO) DE SUS EMPRESAS PROVEEDORAS Y PARA CADA UNA DE ELLAS CALIFIQUE LOS ASPECTOS DE LA COLUMNA IZQUIERDA, PONIENDO UNA X EN EL

1- SI ES MALO, EN EL 2- SI ES REGULAR O EN EL 3 SI SU CALIFICACIÓN ES BUENA. ES IMPORTANTE CALIFICAR TODOS LOS ASPECTOS Y DETERMINAR LAS MEJORES Y PEORES EMPRESAS DEL SECTOR

ASPECTOS A EVALUAR	EMPRESA A EVALUAR	NOMBRE EMPRESA (1)	NOMBRE EMPRESA (2)	NOMBRE EMPRESA (3)	NOMBRE EMPRESA (4)	NOMBRE EMPRESA (5)
1- SERVICIO Y CALIDAD HUMANA DEL AGENTE/ SUPERVISOR		1- MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
2- EFICIENCIA EN ATENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE QUEJAS		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
3- ACCESO A PROMOCIONES, DESCUENTOS Y ACTIVIDADES QUE REALIZA LA EMPRESA		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
4- ACCESO A TODOS LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA EN SUS DIFERENTES PRESENTACIONES		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
5- INFORMACIÓN Y DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS NUEVOS		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
6- CUMPLIMIENTO EN LOS TIEMPOS DE VISITA Y ENTREGA CORRECTA DEL PEDIDO		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
7- CALIFIQUE LAS CONDICIONES DE PAGO QUE LE OFRECEN		1- MALO 2- REGULAR 3- BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
8- COMO CONSIDERA LAS CONDICIONES DE VENTA Y APOYO QUE RECIBE CON RESPECTO A OTROS NEGOCIOS		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO
9- EN TÉRMINOS GENERALES CÓMO CALIFICA A LA EMPRESA		1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO	1-MALO 2-REGULAR 3-BUENO

GANADORES PROMOCIÓN NAVIDEÑA 2017-2018 CANACODEA

PATROCINADOR	PREMIO	NOMBRE DEL GANADOR	NÚMERO DE CÉDULA	NOMBRE DEL NEGOCIO
Tabacalera Costarricense	Pantalla Samsung 43"	Ronny Arce Gamboa	1-932-452	Mini Súper San Cayetano
	Pantalla Samsung 43"	Jorge Luis Araya Cerdas	5-187-027	Mini Súper San Cayetano #2
CANACODEA	Premio en efectivo de ¢250.000	Saúl Arcia Tenorio	8-058-549	Panadería Arcia #1
	Premio en efectivo de ¢250.000	Silvia Eduarte Alfaro	2-446-770	Muebles y Librería Católica Eduarte
Jack's	Pantalla Durabrand de 42"	Hugo Montero Navarro	1-265-516	Bazar y Librería Baby
Pozuelo	Pantalla LG de 32"	DICA S.A	3101249562	DICA
	Pantalla LG de 32"	Carolina Ordóñez Díaz	1558019638127	Súper Carolina
Dos Pinos	Pantalla TCL de 32"	Alexánder Sánchez Salas	2-475-321	Zapatería Nury
Demasa	Tarjeta de Regalo ¢150.000	Bladimir Díaz Mora	8-045-295	Abastecedor San Martín
	Tarjeta de Regalo ¢150.000	José Luis Herrera Vásquez	1-409-737	Pulpería San Martín
	Tarjeta de Regalo ¢150.000	José Franciso Cerdas Valverde	1-753-816	Bar Meli's
	Tarjeta de Regalo ¢150.000	Erlin Rojas Jiménez	2-404-039	Abastecedor Los Agueros
Roma	Premio en efectivo de ¢75.000	Marielos Soto Elizondo	2-428-357	La Prosperidad
	Premio en efectivo de ¢75.000	Diana Alfaro Corrales	206430128	Outlet Cruz de Amor #2
	Premio en efectivo de ¢75.000	Fernando Montero Brenes	5-252-579	Hojalatería Montero Vargas
	Premio en efectivo de ¢75.000	Sergio Gutiérrez Arce	1-613-497	Abastecedor El Chino
	Premio en efectivo de ¢75.000	Maribel González González	2-496-695	Mercadito #2
Florida Bebidas	Tarjeta de Regalo ¢50.000	Kattya Ramírez Alvarado	2-05230522	Tienda Valeri
	Tarjeta de Regalo ¢50.000	Kembly Zumbado Soto	4-165-581	Mueblería Kenver
	Tarjeta de Regalo ¢50.000	Rosa Gamboa Zúñiga	1-751-871	Abastecedor Zúñiga
	Tarjeta de Regalo ¢50.000	Jorge Uriel Calderón Trigueros	3-174-720	Súper San Rafael
Unimar	Balanza Electrónica Torrey	Arias y Valerio S.A.	3-101-127907	Arias y Valerio
	Balanza Electrónica Torrey	Henry Chavarría Marín	1-353-154	Mini Súper Chavarría
Cargill	Canasta Pipasa - Cinta Azul	Mario Cambronero Arguedas	2-377-927	El Nuevo Mercadito
	Canasta Pipasa - Cinta Azul	Bernal Alvarado Vega	4-138-502	Distribuidora Alvarado
	Canasta Pipasa - Cinta Azul	Freddy alfaro Gómez	2-420-970	Distribuidora Cruz de Amor Grecia
	Canasta Pipasa - Cinta Azul	Ronald Montero Durán	4-150-908	Mantenimiento de Fotocopiadoras
	Canasta Pipasa - Cinta Azul	Sonia Macré Vargas	2-440-444	Súper Los Magoz
	Canasta Pipasa - Cinta AzulZ	Javier Miranda Soto	2-356-288	Taller Mirada
Colgate - Palmolive	Canasta Colgate	Abigail Jiménez Mora	3-01790455	Abastecedor Mora Jiménez
	Canasta Colgate	María Cecilia Miranda Barquero	2-276-975	Abastecedor Santiago
	Canasta Colgate	Jesús Gilberto Apuy Ma	1-808-997	Tienda Gilberto
JJ Lamugue	Canasta JJ Lamugue	Ángel Méndez Barrantes	602450537	Súper Pollo
	Canasta JJ Lamugue	Juan José Montero Oviedo	2-539-536	Abastecedor La Esperanza
	Canasta JJ Lamugue	Diego Rodríguez Ballesteros	2-425-928	Tecnología Activa de Costa Rica
	Canasta JJ Lamugue	Carlos Hilario Rojas Ramírez	1-770-458	Abastecedor Yester
	Canasta JJ Lamugue	Orestes Duque Bernal	800910123	Peluquería Unisex Los Cubanos

Entrega de premios Promoción Navideña 2017 - 2018

El pasado 30 de enero, y bajo la supervisión del Lic. Róger Sancho Rodríguez, se realizó el sorteo correspondiente al concurso navideño 2017- 2018.

LOS PREMIOS FUERON ENTREGADOS EL 02 DE FEBRERO 2018.
ESTOS SON ALGUNOS DE LOS FELICES GANADORES:

Saúl Arcia,
ganador de ₡ 250.000



Alexander Sánchez, ganador
de una pantalla de televisión
TCL de 32"



José Luis Herrera
ganador de latarjeta de regalo
de ₡ 150.000



Francisco Cerdas
ganador de latarjeta de regalo
de ₡ 150.000



Fernando Montero, ganador
de ₡ 75.000



María de los Angeles Valerio,
ganadora de una balanza
electrónica Torrey

PREMIOS CORTESÍA DE:



EMPRESARIA DETALLISTA LEVANTA SU NEGOCIO

En esta edición deseamos felicitar a nuestra Asociada Patricia Marín Cervantes, quien en el mes de Mayo del año 2.017, fue víctima de la siniestralidad cuando un incendio acabó totalmente con su negocio, ubicado en la Suiza de Turrialba. Es muy importante destacar el esfuerzo, coraje y tesón de doña Patricia, quien pese a la adversidad, y todo lo que significó perder el trabajo de tantos años, se armó de ánimo, motivación y trabajo, y ante lo acaecido en su negocio, con gran energía e ímpetu para salir adelante, inició el proceso rehacer el Super Marín.

Pese a que el negocio fue reabierto al público el pasado mes de Diciembre, es hasta el fin de semana del 2 al 4 de Febrero 2.018 que hizo la reinauguración oficial, lo cual fue posible gracias al apoyo de su esposo y familiares, pero también a que doña Patricia ha sido y es una empresaria previsora y tenía suscrita una póliza de incendio, que cubría su inventario, mediante el convenio que la Cámara tiene con el INS, lo que sin lugar a dudas se constituyó en un fuerte apoyo para reiniciar el negocio desde cero, e incluso en otro local, que le permitiera darle un mejor servicio a sus clientes.

Gracias a empresas proveedoras como Roma Prince, Dos Pinos, Pozuelo, Prosalud, entre muchas otras, que le brindaron su apoyo en el momento del incendio, también estuvieron presentes durante ese fin de semana de reinauguración, brindando promociones, degustaciones de producto, concursos y regalías a los clientes, así como diferentes actividades animadas por los mismos patrocinadores, pero además doña Patricia como agradecimiento a sus clientes el día Sábado 3 de Febrero organizó un concierto para sus clientes.

La Cámara como reconocimiento a ese ejemplo de empresaria que es doña Patricia, se hizo presente en la actividad, pero además le entregó una placa, en la que queda plasmado para las futuras generaciones, los resultados de un trabajo arduo, sin contemplaciones y más bien haciendo doble esfuerzo para levantar nuevamente el negocio, lo que sin lugar a dudas merece el aplauso de todos.



Así quedó el negocio de doña Patricia el 1 de mayo, como consecuencia del incendio



Así está ahora el Super Marín

Entrega de reconocimiento



Roma, apoyando al Super Marín





Protección, Seguridad y Confianza



Autos



Propiedades



Equipos

Compra y Venta

Vendo:

Lote con casa para explotar comercialmente. Tibás centro, 15 mts oeste del Parque Central. Area: 350 m2. Para consultas pueden llamar al teléfono 7175-2282 con Róger Ramírez Murillo

Vendo:

Local comercial con casa y apartamento, en Grecia. Para mayor información contactarse con Marianela Barrantes al teléfono 8317-8946.

Vendo:

Honda Accord 95, automático, completamente al día. Llantas nuevas, discos de frenos nuevos, polarizado, alarma, radio cd-usb-Bt. Motor 2.2 gasolina. Excelente estado. 2,5 millones precio negociable. Contacto 8318-2959



Representación y Defensa del Comercio Detallista Costarricense

Bienvenidos Nuevos Asociados



Nombre del Detallista	Nombre del Negocio	Ubicación
CRUZ FALLAS GUISELLE MARIA	PULPERIA LA LUCHA	MERCEDES SUR, HEREDIA
HERNANDEZ LOPEZ WALLIS	RINCON DEL SABOR	PATARRÁ, DESAMPARADOS, SAN JOSÉ
MENA TORRES JONATHAN GERARDO	FRUTAS Y VERDURAS M Y E	OROTINA, ALAJUELA
RAMIREZ MOLINA AFITH ANTONIO	ABASTECEDOR LA SELVA	GUAYABO, MORA, SAN JOSÉ

AFILIACIÓN Y COSTO DE MEMBRECIA

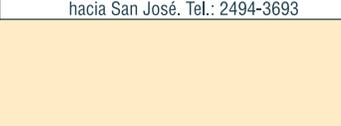
La afiliación a CANACODEA es voluntaria, el requisito fundamental es ser propietario de un negocio que expenda directamente al consumidor final y que tenga su patente comercial al día.

COSTO DE MEMBRECIA 2018:

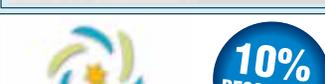
Las cuotas de afiliación y membrecía, están clasificadas en tres categorías que dependen del tamaño del negocio y del número de empleados que trabajen en el mismo.

Tipo de Empresa	Características	Afiliación	Membrecía
MICROEMPRESA	De 1 a 2 colaboradores. Área física de 45 metros cuadrados o menos	¢12.000,00	¢12.000,00
PEQUEÑA EMPRESA	De 2 a 5 colaboradores. Área física entre 46 y 100 metros cuadrados	¢14.000,00	¢14.000,00
MEDIANA EMPRESA	Más de 6 colaboradores. Área física de más de 100 metros cuadrados	¢16.000,00	¢16.000,00

CONVENIO CON ASOCIADOS

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

CONVENIO CON EMPRESAS

 <p>10% DESCUENTO en mobiliario para su negocio</p> <p>*Presentando su carnet de socio</p> <p>Tel.: 2258-1875</p>	 <p>10% DESCUENTO EN SERVICIOS MÉDICOS</p> <p>Tel.: 4052-5700</p>	 <p>10% DESCUENTO</p> <p>en las compras efectuadas en cualquiera de las sucursales en todo el país</p>	 <p>Descuentos especiales para los asociados en los diferentes servicios médicos.</p> <p>Clínica Santa Catalina, Gravilias Desamparados. Tel.: 2250-5059</p>
 <p>¢10.000 menos sobre el costo del servicio</p> <p>Tel.: 2258-1875</p>	 <p>10% DESCUENTO Sobre el monto de la cotización. Aplicable en pagos en efectivo o con tarjeta</p> <p>Tels.: 2278-4780 8871-7712</p>	 <p>20% de descuento en las compras efectuadas en cualquier sucursal</p> <p>Sucursales en todo el país</p>	 <p>25% DESCUENTO</p> <p>en la compra de equipos de seguridad. El costo de instalación no contempla porcentaje de descuento</p> <p>Tel.: 8339-6464</p>
 <p>15% DESCUENTO EN LOS DIFERENTES ANÁLISIS</p> <p>Palmares Tel.: 2453-4435</p>	 <p>Descuentos van desde el 7% hasta el 20% en los diferentes servicios médicos</p> <p>Tel.: 2521-9595</p>	 <p>DESCUENTOS DEL 5 AL 15% EN LAS COMPRAS EFECTUADAS EN CUALQUIER SUCURSAL</p>	

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 Azofeifa 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@coopedetallistasr.l



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

HELADO 
DE 
CON LA
DELICIOSA COBERTURA DE
CHOCO SNACK

