Nº 273 / OCTUBRE 2007

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Ranking de Oficentros y Residenciales 18

El salario es negociable 13

Especial de CONFIES 22

¿Qué tan lógico es reanudar relaciones con China? 46

¿Crece su empresa lo suficiente?

Para Jorge Walter Bolaños, Presidente de la Junta Directiva de Corporación Cefa y experto en finanzas, las empresas deberían aspirar a crecer de 3 a 4 veces lo que crece el PIB o al menos estar pensando en crecimientos anuales entre el 9% y 12% en dólares.

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso
Nº 130
CORREOS DE COSTA RICA

Conozca el nuevo

Scotiabank

- Muchas más personas para atenderle.
- Mucha más agilidad en sus trámites.
- Muchos más cajeros automáticos para su comodidad.
- Muchas más sucursales a su disposición.
- Mucha más seguridad y solidez para sus negocios.
- Muchas más soluciones en un mismo lugar.

Un mejor banco para Costa Rica...

Un mejor banco para usted.

VEROLÍS
Residencial

Es un residencial que cuenta con una excelente ubicación en el centro de la ciudad de Heredia, a tan solo 350 metros del Hipermás, y del hospital de Heredia, a 5 minutos del Mall Paseo Las Flores y del Mall Real Cariari, varios accesos para llegar a San José, Alajuela, aeropuerto, muy cerca de centros de enseñanza públicos y privados. Por tanto ofrece al residente la disponibilidad de todos los servicios necesarios que caracterizan esta zona, pero a la vez lejos de calles de alto tránsito.

Su estilo se ubica en la línea de diseño moderno, con 5 modelos diferentes para escoger, de una o dos plantas, con dos o tres dormitories, todos los diseños incluyen cochera para dos vehículos con portón metálico.

El conjunto residencial cuenta con areas de juegos infantiles, amplias zonas verdes, topografía plana, disponibilidad de alcantarillado sanitario, que por sus características es sumamente amigable con el ambiente.

Es el momento de hacer una importante inversion y aprovechar la oportunidad de obtener precios de pre-venta, además le ofrecemos excelentes condiciones de financiamiento que puede consultar con nuestros asesores de ventas.

Heredia
Tels.: 262-5375 / 262-5376

Siempre en Pro del Ambiente y la Innovación

POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO
Ganador de la Categoría Enfoque al Cliente y al Mercado. PREMIO A LA EXCELENCIA 2006 Otorgado por la Cámara de Industrias de Costa Rica

Fomento Urbano S.A.
Tel.: 290-55-60

Del Río
Residencial

Ubicado en Lieberia Centro, Guanacaste, de BK 500 metros norte y 400 metros oeste, frente al Colegio Laboratorio.

Residencial del Río; 92 unidades residenciales que cuentan con Red de alcantarillado sanitario lo que es sumamente amigable con el ambiente, ya que previene la contaminación de aguas subterraneas que es en la actualidad una de las mayores preocupaciones, además este bello conjunto cuenta con calles adoquinadas, tapias perimetrales, un únicio accesso con caseta de vigilancia lo que ofrece un concepto de privacidad y seguridad a su residente, areas verdes, paraques-juegos infantiles.

Se plantean 4 diseños, todos de una planta que cuentan en si distribución con: cochera para dos vehículos y para un vehículo, sala, comedor, cocina, pilas, dos baños, 3 dormitorios, patio, los cielos altos con aislantes entre cielos y techos para mitigar el calor. Además cuenta con previstas para aire acondicionado en el dormitorio principal y cuatro ventiladores.

Liberia
Tels.: 260-3084 / 293-8720

Siempre en Pro del Ambiente y la Innovación

POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO
Ganador de la Categoría Enfoque al Cliente y al Mercado. PREMIO A LA EXCELENCIA 2006 Otorgado por la Cámara de Industrias de Costa Rica

Fomento Urbano S.A.
Tel.: 290-55-60

Interamericana
Condominio Residencial

Así es este novedoso concepto residencial , ubicado en Heredia, ideal para quienes buscan algo fuera de lo tradicional. Su diseño es moderno y vanguardista.
La estética y la funcionalidad se combinan para crear un ambiente único que le dará distinción a su hogar.
Cuenta con una hermosa vista panorámica y con una privacidad y seguridad de acuerdo a lo que usted espera, con cámaras en circuito cerrado de TV, con electrificicación subterránea, red de alcantarillado sanitario y calles adoquiniadas. Para su disfrute el área social dispone de piscina para adultos y niños y rancho para B&Q entre otros.
Diseños en 2 plantas que cuentan con: 3 amplios dormitorios, 2 ½ baños, cochera para dos automóviles. Equipadas con sistema de alarma, agua caliente en toda la casa, muebles de cocina modernos y elegantes, televisión por cable y cable modem para internet.
Ubicado en San Pablo de Heredia, del Mall Paseo de Las Flores 150 metros al este estrartégicamente cerca de centros comerciales y educativos de prestigio.
El proyecto cuenta con atención personalizada todos los días de nueve de la mañana a seis de la tarde, nuestros teléfonos 260-3084 / 262-8511.

¡ VISITENOS ANTESDE TOMAR SU DECISIÓN¡

Rincón Verde II
RESIDENCIAL

Ubicado en San Pablo de Heredia, de la Universidad Interamericana 700 metros al este y 200 metros al Sur. Con el ideal de complacer sus exigencias personales y familiares hemos unido la innovación arquitéctonica con la planeación estratégica del espacio para ofrecerle el mejor ambiente residencial.
Ubicado en una zona de fácil acceso a San José, Heredia, Tibás y Alajuela, cerca de reconocidos centros educativos públicos y privados. Hermoso boulevard en la entrada principal desde donde se aprecia una excelente vista panorámica a la ciudad de San José, con amplios parques infantiles para el disfrute de sus niños, con caseta de vigilancia, tapias perimetrales, planta de tratamiento para aguas residuales. Le ofrecemos varios diseños a escoger en 1 y 2 plantas, 2 o 3 dormitorios, cochera para uno o dos automóviles, con patios amplios. Equipadas con bellos muebles de cocina, sistema de alarma, televisión por cable y los más finos acabados.
El proyecto cuenta con atención personalizada todos los días de nueve de la mañana a seis de la tarde, nuestros teléfonos 262-5376 / 262-5375.

¡ VISITENOS ANTESDE TOMAR SU DECISIÓN¡

residencias VillaSol

En el bello Cantón de Belén, perteneciente a la provincia de Heredia, pero a su vez muy cerca de Forum, Santa Ana, Alajuela y muchos centros comerciales importantes, está ubicado el Conjunto Residencial Villa Sol, ubicado 700 m este, 100 m sur y 800m oeste de la Panasonic, y a un kilometro de la iglesia de San Antonio de Belén.
Integrado en un conjunto cerrado, con única entrada para brindarle mayor seguridad, residencial moderno de 32 bellas residencias de singular diseño dentro de un marco formal compuesto por formas y texturas, El conjunto, presenta un entorno armónico entre sí, con tipologías de residencias que ofrecen diseños en una y dos plantas, áreas verdes, atractivas zonas de parque y juegos infantiles, caseta de vigilancia en su única entrada, calles adoquinadas que brindan belleza al conjunto, y planta de tratamiento de aguas residuales.
Las residencias cuentan con 3 dormitorios con piso laminado, agua caliente, grifería con garantía vitalicia, puerta principal de madera sólida,closets, sistema de alarma interna y externa y mueble de cocina tipo Americano.
El proyecto cuenta con atención personlizada todos los días de nueve de la mañana a seis de la tarde, nuestros teléfonos 293-8720 / 293-8730.

¡ VISITENOS ANTESDE TOMAR SU DECISIÓN¡

VIA REAL
RESIDENCIAL

Su excelente ubicación en el sector norte de la ciudad de San José en el cantón de Tibás, le ofrece al residente la disponibilidad a todos los servicios que caracterizan esta zona, como los son escuelas y colegios públicos y priviados, bancos, comercio (a 150m del Price Smart y 400m del Automercado).
Un conjunto residencial de solo 31 unidades, el cual cuenta con disponibilidad de alcantarillado sanitario, un único acceso con caseta de vigilancia, tapias perimetrales, calles adoquinadas, áreas verdes, parques-juegos infantiles. Su estilo se ubica dentro de la línea de diseño moderna, compuesto por un pórtico de acceso de formas lineales con un efecto de estar suspendidas y que a su vez funcionan como hito de referencia del conjunto.
El diseño de las residencias está basado en el empleo de forma simples, exaltando el espacio y los materiales que los definen, combinación de líneas rectas, modernas y funcionales, con un toque de color, sutiles juegos de materiales y texturas. Se plantean 3 dieseños, los cuales son de 2 plantas y cuentan en su distribución con: cochera para dos vehículos, sala, comedor, cocina, pilas, 2 ½ baños, 3 dormitorios y patio.
El proyecto cuenta con atención personlizada todos los días de nueve de la mañana a seis de la tarde, nuestros teléfonos 235-0421 - 235-0422

¡ VISITENOS ANTESDE TOMAR SU DECISIÓN¡

Siempre en Pro del Ambiente y la Innovación

POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO
Ganador de la Categoría: Enfoque al Cliente y el Mercado. PREMIO A LA EXCELENCIA 2006 Otorgado por la Cámara de Industrias de Costa Rica

Fomento Urbano S.A.
Tel.: 290-55-60

¿Cómo crecer cómodamente?

Los procesos de crecimiento de una empresa siempre traen cambios que requieren ajustes. Por eso si ya su empresa necesita un cambio de oficina, piense en grande, piense en comodidad y en proyección para su empresa.

Francisco Balma, Business Development Manager y Gabriela Tijerino, Gerente de Mercadeo de Génesis Desarrolladores.

Oficina nueva

Si está pensando en una nueva oficina, piense no sólo en las comodidades propias del oficentro, sino en quienes laboren en Forum 2, porque tendrán acceso rápido y cercano a supermercados, hoteles, restaurantes, bancos, cajeros automáticos, gasolineras, y centros comerciales. Además el aeropuerto internacional a unos pocos kilómetros de distancia.

Con el primero se aprende

Diez años atrás, cuando una empresa visionaria pensó en la posibilidad de que el desarrollo comercial de este país alcanzaría como para emprender la construcción de un oficentro de lujo, Génesis Desarrolladores decidió invertir en la construcción de Forum, el parque empresarial diseñado para los empresarios que buscan comodidad para el quehacer de sus negocios.

El éxito de este modelo de oficentro, impulsó a Génesis a iniciar una segunda etapa de inversión en el mismo sector. Por eso, hoy Forum 2 estrena los primeros 3 edificios del complejo empresarial que tendrá en total 15 edificios de 4 pisos y más de 2.852 parqueos en un área total de 7.5 hectáreas de terreno que antes eran zacatales.

Tomando como base la experiencia del primero, Forum 2 ofrecerá de forma mejorada, las mismas características y facilidades de conectividad, comunicación, y espacio que se encuentran en Forum, pero su diseño es un concepto moderno y de edificios más cercanos entre sí (retícula urbana peatonal), para darle ventaja al usuario que se traslada de un edificio a otro a pie.

El complejo contará con varios parques o zonas de encuentro, donde se instalarán diversos servicios de interés para los usuarios como por ejemplo restaurantes, farmacias, cajeros, entre otros.

Accesos

El proyecto contará con tres accesos, siendo el principal desde la Radial San Antonio – Santa Ana, la cual conectará las dos principales autopistas del país; General Cañas y Próspero Fernández. Este acceso cuenta con dos carriles exclusivos sobre la marginal este. Un segundo acceso se ubica al costado Este, hacia la calle de Pozos de Santa Ana. Esta calle comunica con el centro de la ciudad hacia el sur, y con la Autopista Próspero Fernández hacia el norte. El tercer acceso se ubicará al costado norte, hacia una calle secundaria que desemboca en la misma Radial. Como parte del proyecto hay un puente peatonal y se están estudiando opciones de aportes para mejorar la viabilidad de la zona. ¡Esperamos que estos esfuerzos sean efectivos!

Camino a seguir

Génesis Desarrolladores pretende continuar expandiéndose, por eso no descarta la posibilidad de hacer negocios fuera de Costa Rica y también en los sectores de turismo y residencial. Así, dentro de los proyectos que tienen en etapa de planeamiento y diseño se encuentran: el Hotel Costa Carmel Rosewood en Valle del Zapotal, Guanacaste y Luxury Collection en Papagayo, ambos proyectos turísticos residenciales.

FORUM 2 EN CIFRAS

Área de construcción	200.000 m2
Área alquilable	60.000 m2
Total de parqueos	2.852
Parqueo bajo techo	95%
Metros por piso	1000 m2
Áreas verdes y plazas	7.000 m2
Precio de alquiler	Negociable

Para más información y contactos, visite:
www.forumcostarica.com y www.genesiscostarica.com

Yo trabajo en FORUM 2 Soy la flecha de la entrada. Yo lo puedo guiar por las calles y avenidas hacia la oficina, la cafetería, el cajero automático, el restaurante y la farmacia que estarán en esta ciudad ejecutiva. Por favor mantenga su derecha.

UN PROYECTO Génesis DESARROLLADORES

• Tel.: (506) 204-7778 • Fax: (506) 204-7776 • Se atiende con cita • www.forumcostarica.com Etapa 2: Disponible Enero 2008

Ranking de Oficentros y Residenciales: En el ranking de oficentros y residenciales podrá encontrar las principales variables que ayudarán a empresarios en crecimiento a seleccionar el lugar que mejor se ajuste a sus necesidades y preferencias P. 18

16 Gerencia
¿Cuáles son las fuentes que utiliza su empresa para financiar el crecimiento en el mediano plazo?

Ideas, Gente y Empresas
18 Ranking de Oficentros y Residenciales
Una recopilación de variables clave para la decisión de expansión de su empresa o para la compra de su nueva residencia.

20 Especial del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, CONFIES 2007
Reunió a más de 100 gerentes financieros que se actualizaron con las experiencias de empresarios exitosos y consultores nacionales e internacionales.

27 Consultoría
Reto para el éxito de las organizaciones
Cuando se observa el balance general de una organización, se hace visible que, desde la óptica contable, una empresa se compone, tanto de un conjunto de activos que provienen de los aportes patrimoniales de sus socios como de los financiamientos a los que ésta haya podido acceder. Por: MBA José Francisco Coto

28 Congente
Recursos Humanos como pieza clave en la estrategia de la empresa

32 Ecoanálisis
¿Nos afectará la crisis inmobiliaria?
La crisis inmobiliaria en los Estados Unidos ha sido amplia en los mercados internacionales, por eso muchos se preguntan si ésta llegaría a Costa Rica y cuáles serían sus efectos.

33 Sección Desyfin
La sociedad en comandita como vehículo de Inversión en Proyectos Inmobiliarios

34 Portafolio de inversiones

38 Tecnología
HighRise, herramienta en CRM
HighRise es el nuevo servicio disponible del grupo 37signals, un administrador de contactos. Este grupo es responsable del software de organización de proyectos BaseCamp.

12 En Acción
- Radiografía de colegios
- ¡El salario es negociable!

46 Foro
¿Qué tan lógico es reanudar relaciones con China?
El pasado 6 de junio, el presidente de la República Oscar Arias, anunció la decisión de romper relaciones diplomáticas con Taiwán y establecerlas con China. La noticia puso fin a un nexo de 60 años con la isla separada de China, la que incluso, tuvo a Costa Rica dentro de la lista de 25 países a los que apoyaba financieramente.

Socios Comerciales
26 ¿Viaja a Costa Rica?
Hotel Puerta del sol, su mejor opción.

40 Detektor
Vehículos robados son localizados por aire y por tierra.

FORO: Sergio Navas Vicepresidente de la Cámara de Exportadores de Costa Rica (Cadexco) P. 46

www.EKAenlinea.com

EKA es una publicación especializada en economía y negocios que circula entre las empresas de Costa Rica. Utilizada por ejecutivos y empresarios de todos los sectores productivos, EKA es fuente de información útil para la dirección y toma de decisiones, así como de la temática política y económica que concierne al sector empresarial y financiero del país. Encuentre en ekaenlinea.com gran cantidad de artículos e información de consulta.

CAMBIA DE COLOR.
ENTRA A UN MUNDO DE POSIBILIDADES.

Entrega tu actual impresora láser y aprovecha el Plan Canje que HP tiene para ti.

Si tienes una impresora láser monocromática o de color de cualquier marca ó una impresora láser monocromática de HP, tráelo, entrégala y recibe $85 USD de descuento directo en la compra de tu nueva ColorLaser Jet de HP.

HP COLOR LASERJET 2605dn
• Imprime la primera hoja en 20 segundos al encenderla
• Velocidad de hasta 10 ppm para impresiones a color y 12 ppm blanco y negro
• Resolución de 2400
• Fácil instalación

HP COLOR LASERJET 2605dtn
• Imprime la primera hoja en 20 segundos al encenderla
• Velocidad de hasta 10 ppm para impresiones a color y 12 ppm blanco y negro
• Impresión con una resolución de 2400
• Ajuste automático optimización de tintas
• Ranura de lectura de memory cards

HP COLOR LASERJET 2600n
• La primera impresora personal láser a color de tecnología vertical y facilidad de uso
• Imprime la primera hoja en 20 segundos al encenderla
• Velocidad de hasta 8 ppm para impresiones a color y blanco y negro.

Para mayor información visita a tu distribuidor autorizado HP en Panamá:
• Computer Connection • DataServe • Multimax • Multitek • Nexus Services (en Chiquirí)
• Office Depot · One Arrow • Panafoto • Sonset • Tecnasa

Para mayor información visita a tu distribuidor autorizado HP en Costa Rica:
• PC Store • Realidad Virtual • Manía Digital • Jimenez & Tanzi • Universal • B-Mart • Office Depot
• Compubelet • Play • Hipermás • Computación Modular Avanzada • Componentes El Orbe
• Aceqsa • Corporación IS • Contimaco • PC Central de Servicios • Sistemas Analíticos • Sonda

www.hp.com/la

Utiliza consumibles originales HP.

©2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información aquí contenida está sujeta a cambio sin previo aviso. Las únicas garantías para los productos y servicios HP se encuentran en los documentos que acompañan a dichos productos y servicios. Nada de lo aquí contenido podrá interpretarse como un anexo de esa garantía. HP no se hace responsable por las omisiones y los errores técnicos o editoriales aquí contenidos. * Este valor ya incluye el descuento de $ 85 por su equipo. Promoción válida sólo en distribuidores autorizados. Promoción válida hasta agotar existencias.

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

COMERCIAL
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871
Anayansi Jaén
anayansi.jaen@eka.net
Cel.: (506) 844-4116

CONSEJO EDITORIAL
Mary Anne Aden
Pamela Aden
Julio Sergio Ramírez
Luis Mesalles Jorba
Fernando Vargas Cullel
Rolando Gólcher González

PRESIDENTE
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
DIRECTORA GENERAL
Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net
DIRECTOR EDITORIAL
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
EDITORA
Keren Pizarro
keren.pizarro@eka.net
DIRECTORA DE ARTE
Nuria Mesalles
nuria.mesalles@eka.net
DIRECTORA EVENTOS
Carolina Martén
SUBDIRECTORA EDITORIAL
Shirley Ugalde Méndez
shirley.ugalde@eka.net

DIAGRAMACIÓN
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo
FOTOGRAFÍA DE PORTADA
Rónald Román
SUSCRIPCIONES
Melanie Töbe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 520-0070 Ext. 124

COLABORADORES
Julio César Chavarría
Karla Echavarría
María José Wahrmann

EKA CONSULTORES INTERNACIONAL
Tel: (506) 520-0070
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
www.ekaconsultores.com

NOTAS EDITORIALES: Esta publicación no puede ser reproducida en todo ni en parte salvo autorización escrita de sus directores. Portafolio de inversiones, EKA, es una publicación privada, dirigida exclusivamente al destinatario. Los modelos y proyecciones expuestos en Portafolio de Inversiones corresponden exclusivamente a criterios de sus directores. EKA Consultores I. no se hará responsable de errores tipográficos de la fuente. Los lectores deberán evaluar por cuenta y riesgo propio la conveniencia o no del uso de esta información para la toma de decisiones. Las opiniones expuestas en los artículos o comentarios de esta publicación son de exclusiva responsabilidad de sus autores. Portafolio de Inversiones, EKA, es una publicación registrada internacionalmente.

Lo importante no es ganar, sino respetar el resultado

Michelle Goddard, Directora General
michelle.goddard@eka.net

La ansiedad aún me dominaba a la hora de escribir estas líneas. Y es que al cierre de la edición, aún faltaba más de una semana para el tan esperado "Referéndum".

Hasta el momento, (y probablemente porque aún no conozco el resultado de esta consulta popular), he tenido sentimientos encontrados. Por un lado me parece fantástico que el pueblo costarricense se habitúe a la figura del Referéndum y aprenda a elegir el rumbo que debemos seguir como nación.

Sin embargo, también me resulta muy extraño que se le haya tenido que preguntar directamente a cada costarricense si le parece conveniente o no la implementación de un tratado comercial. Porque el TLC con Estado Unidos, no es más que eso, es simplemente un acuerdo que facilitará el intercambio de bienes con nuestro principal mercado. Así como no será la solución instantánea a todos nuestros problemas, tampoco será el responsable de que Costa Rica deje de existir y funcionar, tal como la ha hecho hasta ahora. Es decir, no es ni la barita mágica ni el monstruo sin cabeza en que muchos han convertido al TLC.

Pero… ¿Qué me confunde aún más de esta situación? Que si los diputados (en los que el pueblo ha delegado la responsabilidad de tomar decisiones y representarnos) habrían sido capaces de discutir y tomar una decisión, como lo han hecho el resto de naciones del Istmo, el TLC no se habría convertido – paradójicamente - en la principal traba para el desarrollo de Costa Rica. Sin duda, su incapacidad para dialogar y llegar a un acuerdo, le ha salido bastante caro al país, ya que llevamos meses prácticamente sin pensar en ningún otro proyecto importante de la agenda nacional. Aunque no es motivo de consuelo, lo que me hace sentir mejor es repasar la historia de Costa Rica. En 1821 cuando los "labriegos sencillos" recibieron la noticia de la independencia, primero se preguntaron: ¿para qué independencia? Y luego decidieron esperar a que se aclararan los nublados del día… Hoy, casi 190 años después, muchos se preguntan ¿Para qué TLC?.

Así como casi todas las colonias de Latinoamérica dieron un paso lógico al indepedendizarse, ignorar las ventajas del libre comercio en el siglo XXI, sería como haber rechazado la oportunidad de ser libres en aquel momento. Recordar la historia que hay detrás del Referéndum también puede ayudarnos a comprender el alcance y la trascendencia que tiene. El término "Referéndum" data del siglo XVI, y contiene una reminiscencia de los comienzos estrictamente federales del gobierno de dos de los cantones actuales de la Confederación Suiza: el Graubunden y el Valais, que en esa época eran meramente distritos aliados.

Posteriormente, el concepto fue modificado por los ideólogos de la Revolución Francesa, cuando consideraron que el pueblo debía votar para aceptar o rechazar toda Constitución que se quisiera promulgar.

Hoy, el Referéndum es una institución democrática a través de la que el cuerpo electoral de un país expresa su voluntad respecto a un asunto que sus representantes constitucionales someten a su consulta.

Por la importancia que tiene y lo que representa, absolutamente todos los costarricenses deberemos de aceptar y respetar su resultado, sea o no de nuestro agrado.

Nuestra próxima edición

Edición: 274 / Mes: Noviembre/ Cierre comercial: 15 de Octubre

Mujeres Empresarias

Con las barreras de género ya destruidas, los principales casos de éxito femeninos son ejemplo a seguir y a destacar.

Para anunciarse
Christian Alfaro, Asesor Comercial
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871 / Tel: (506) 520-0070

Anayansi Jaén, Asesora Comercial
Anayansi.jaen@eka.net
Cel.: (506) 844-4116 / Tel.: (506) 520-0070

Si usted desea suscribirse GRATIS, puede hacerlo en **www.ekaenlinea.com** ó llamar al (506) 520-0070 ext. 124.

LECTORES DE EKA
Circulación: 4,000
EKA la reciben todos los Gerentes Generales del Ranking empresarial de Las 500 de EKA.
Circula en las instalaciones de:
Costa Rica Country Club
Vip Lounge
Club La Guaria
Indoor Club
Tenis Club
Seminarios Ecoanálisis
Romero Fournier
Vea la lista de empresas que recibe EKA en el media kit en www.ekaenlinea.com

Hugo Ulate
hugo.ulate@eka.net

Sin estrés, más rentabilidad

Buena parte de las trabas empresariales que se dan a nivel interno en muchas compañías, es tener ejecutivos altamente estresados y por otro, mantener altos niveles de desorganización.

Si los objetivos de las empresas están trazados para conseguir metas de crecimiento, será muy difícil que lo logre sino se ocupa en buscar las herramientas para que su personal trabaje con el mayor desempeño.

Y precisamente, para que la gente dé el mayor rendimiento, debe estar feliz y esto significa no tener o mantener niveles bajos de estrés y sin estrés cualquiera puede organizarse mejor.

Algunos expertos en Recursos Humanos recomiendan que para que el personal pueda bajar los caudales de estrés y produzcan resultados satisfactorios a la empresa, que éstos comuniquen sus presiones y busquen apoyo, además de buscar actividades que sirvan como válvula para liberar la presión y aportar una cuota de humor para bajar las tensiones.

Está más que comprobado que mantener empleados felices es mantener ejecutivos sin estrés y por tanto, procurar altos rendimientos en el desempeño.

Compañías que se preocupan por tener a su gente con niveles bajos de estrés, es sinónimo de un aumento en su rentabilidad.

Y si de rentabilidades se trata, con personas llenas de estrés que bajan su rendimiento en más de un 30%, es altamente difícil, lograr las aspiraciones de crecimiento que se pueda propones cualquier compañía. ¡Así que más vale tener empleados felices, pero sobre todo sin estrés!

Señores:
Revista Empresarial EKA

Felicitarles por la publicación realizada sobre los mejores colegios del país. El tema educativo es fundamental para lograr fortalecer y desarrollar nuestra sociedad.

Agradecerles, asimismo, que nos tomaran en cuenta en el estudio realizado. La Asociación para el Desarrollo Educativo y Cultural (Adec) fue fundada en 1983, por un grupo de padres de familia con el fin de brindar una educación rica en valores que formase integralmente a sus hijos. Se creó el Preescolar Los Olmos, el colegio femenino Iribó y el masculino Yorkín.

Queríamos hacer una aclaración sobre una de las variables: nuestros colegios no tienen un enfoque clerical. Se tiene un delicado respeto a la libertad de conciencias y por voluntad de los padres de familia se ha encomendado a la Prelatura del Opus Dei la formación religiosa de profesores, padres e hijos que así lo deseen.

Nuevamente, nuestro agradecimiento por este artículo que ayudará a tantas familias a tomar una decisión tan importante para nuestro país que necesita de personas cada vez mejor formadas.

Atentamente,
Helena Ma. Fonseca de Odio.
Presidente Adec.

Estos son algunos comentarios sobre nuestra página web: www.ekaenlina.com

Estimados señores
Revista Eka

Somos una empresa de bienes y raíces localizados en San José. La compañía está conformada por 3 socios que tienen experiencia en diferentes campos: legal, administrativo y tecnológico.

Actualmente, tenemos una cartera de clientes compuesta por inversionistas y empresarios con gran interés de desarrollar sus actividades en Costa Rica y países aledaños.

Estos clientes posiblemente se verían interesados en conocer o recibir el servicio que ustedes brindan por medio de su revista, ya que al estar suscrito al boletín de EKAenlinea.com que me parece muy interesante, por los artículos a los que hacen referencia, sé que les sería de valor para sus gestiones de negocios.

Por ende, me parece que sería interesante considerar la posibilidad de que por medio de algún acuerdo o convenio logremos intercambiar links o banners que me parece podrían ampliar la cobertura de su revista y al mismo tiempo, nosotros podríamos ampliar nuestra cartera de clientes beneficiándose, de este modo, enormemente ambos negocios. Los invito a visitar nuestra página www.opportunityestates.com con la intención de que adquieran más conocimiento sobre nuestra empresa.

Atentamente,
Carlos Roberto Barzuna
General Manager
Opportunity Estates

R/ Estimado señor Barzuna, para nosotros representa un alto valor que los clientes de su representada puedan aprovechar nuestro servicio de boletines, así como establecer el convenio de banners o links, ya que uno de nuestros objetivos es dar a conocer sobre nuevas oportunidades de negocios para nuestros lectores y usuarios.

Estoy muy contenta con el envío del boletín.

Más bien me he tomado la libertad de reenviarlo a los Asesores de la Asamblea Legislativa, como un servicio de Difusión de la Biblioteca, dado el alto interés de sus temas. Muchas gracias, les agradezco su envío y solicito permiso para reenviarlo.

Gracias de nuevo
M.Sc. Olga Castro
Jefe Área
Orientación al Usuario y Gestión de Servicios, Biblioteca
Asamblea Legislativa

Aclaración:

En la edición anterior, en la página 16, del Ranking de Hoteles, se consignó como Gerente General del Hotel Real Intercontinental, al señor Antonio Manfredonio, cuando en realidad es el señor Ramón Diago. El teléfono de esta empresa es (506)208-2100 y su página web: www.realhotelsandresorts.com

Radiografía de colegios

Según el Ministerio de Educación, la calidad de la enseñanza se mide por el resultado de los exámenes de bachillerato, sin embargo, por ejemplo, en Finlandia -país catalogado como de los mejores en educación- no todos los colegios están sujetos al bachillerato.

Las estadísticas recopiladas por el Ministerio de Economía son claras: en el país existen 656 colegios, de los cuales 481 son públicos, 164 son privados y 11 son semi-privados (subvencionados).

Lo que sorprende a muchos es que de los 10 primeros colegios por promedio de bachillerato, sólo 2 son privados y están en los puestos 6º y 9º. Sin embargo, tenga en cuenta que la evaluación en el bachillerato no ofrece una visión integral de la educación que se brinda, por ejemplo en colegios enfocados al arte, los idiomas o al deporte.

Según el estudio, sólo 2 colegios son trilingües: el Humbolt y el Jaim Weizman.

Aquí mostramos un extracto de los resultados de este estudio.

Los 10 colegios con los mejores promedios en examen de bachillerato

	Centro Educativo	Provincia	Cantón	Promedio
1	Col. Humanísitico Costarricense	Puntarenas	Corredores	90.74
2	Col. Cient. Cost. Sede San Pedro	San José	Montes de Oca	90.45
3	Col. Cient. Cost. Sede Cartago	Cartago	Cartago	90.16
4	Col. Cient. Cost. Puntarenas	Puntarenas	Puntarenas	89.92
5	Col. Ciet. Cost. Pérez Zeledón	San José	Pérez Zeledón	89.16
6	Saint Paul	Alajuela	San Rafael	88.87
7	Col. Cient. Cost. Liberia	Guanacaste	Liberia	88.73
8	Col. Cient. Cost. San Carlos	Alajuela	Ciudad Quesada	88.46
9	Centro Educ. Bandeco	Limón	Siquirres	88.4
10	Col. Cient. Cost. San Ramón	Alajuela	San Ramón	88.24

Fuente: Ministerio de Economía, Agosto 2007

Los 10 colegios privados con mejores promedios en bachillerato

	Centro Educativo	Provincia	Promoción	Promedio
6	Saint Paul	Alajuela	100%	88.87
9	Centro Educ. Bandeco	Limón	100%	88.4
11	Colegio Nuevo Milenio	Alajuela	100%	88.14
13	Colegio Saint Francis	San José	99.08%	87.84
15	Centro Educ. Campestre	San José	100%	87.37
16	Colegio Británico de Costa Rica	San José	96%	86.8
17	Centro Educ. Miguel Arcángel	San José	100%	86.76
18	Colegio Marista	Alajuela	98.55%	86.74
19	Instituto Dr. Jaim Weizman	San José	100%	86.63
20	Colegio Green Valley	Limón	100%	86.56

Fuente: Ministerio de Economía, Agosto 2007

LIBRO DEL MES

El deseo de todo ejecutivo, empresario o trabajador es saber cómo tener más energía, estar más relajado y conseguir muchas más cosas con mucho menos esfuerzo.

Según David Allen en Organízate con eficacia, es posible hacer las cosas con eficacia, al tiempo que se es deliciosamente feliz en el mundo de los quehaceres diarios.

En esta obra el lector encontrará consejos prácticos sobre cómo ser más productivo, utilizando los métodos convencionales para ser organizado, pero vistos desde una perspectiva integral, de manera que el lector pueda fácilmente controlar su vida, sus hábitos, ser creativo y practicar la productividad sin estrés.

Desde ejemplos sobre cómo organizarse en la oficina, hasta sencillos casos de organización del trabajo en casa, o de las cosas que se desea hacer en la vida familiar, como salir de paseo con los hijos, son los temas tratados en esta obra que le ayudarán a manejar eficazmente su tiempo y a experimentar la libertad que proporciona darse cuenta que se es capaz de dar para más.

Este libro se encuentra disponible en las tiendas de la Librería Internacional y tiene un valor de ¢10.800.

¡El salario es negociable!

Marcela sabe que su profesión es muy cotizada y espera alcanzar sus más altas expectativas porque han sido varias las empresas que la han buscado para puestos estratégicos. En cada una de las entrevistas, ha dejado ver que necesitará una oferta lo suficientemente atractiva para aceptarla. Entonces, ¿cómo puede una empresa competir con otras y conseguir ese talento que tanto ha buscado? Negociando bien. ¿Y cómo se logra esto?

Según el profesor universitario, experto en materia de negociación, Carlos Murillo, toda negociación consta de 3 partes, en orden de importancia: la prenegociación, la negociación propiamente dicha y la implementación de acuerdos.

Según Murillo, el aspecto más importante para el éxito de la negociación es la planificación estratégica, que permita a los negociadores ejercer un mayor poder negociador que la contraparte. Si se trata de salario, ¿cuánto ceder? Para puestos estratégicos, aconseja Murillo, maneje un rango de un 25%, pero para puestos de mayor disponibilidad de mano de obra, no se aleje de un 8%. Recuerde ofrecer también otro tipo de incentivos para atraer a nuevos talentos.

Además, es fundamental recordar que en una negociación para contratación o para ajustes salariales, la contraparte no es un adversario, sino una pieza clave para el logro de las metas de su empresa, entonces: ¡tenga claros sus objetivos y busque acuerdos duraderos!

Carlos Murillo, Experto en Materia de Negociación, aconseja que cuando se trata de contratar puestos estratégicos, se debe manejar un rango de un 25% para negociar.

El Cedral arranca construcción

Centro corporativo estará ubicado en Escazú, sobre la carretera Próspero Fernández en la entrada principal a Escazú.

Escazú, agosto 2007. Un nuevo centro de negocios se integrará a la oferta que Escazú tiene para empresas de alto nivel. Se trata de El Cedral Centro Corporativo, una opción atractiva y de diseño contemporáneo que ya comenzó su construcción y cuya primera etapa estará lista para setiembre del 2008.

Con una excelente ubicación y facilidades de acceso El Cedral contará con entrada doble al proyecto y cuatro diferentes formas de ingresar al complejo desde la autopista. Constará de tres edificios de 5 pisos cada una.

Contará con 482 espacios de parqueo subterráneos y 169 espacios de parqueo a nivel, para un gran total de 651 espacios de parqueo, con acceso directo hacia las oficinas, amplios espacios, iluminación natural, lobby central con alturas pronunciadas y acabados de primera calidad.

Los edificios contarán con amplias zonas verdes y patios externos de recreo para visitas y colaboradores. Asimismo, El Cedral ofrecerá seguridad las 24 horas en todo el complejo, parqueos privados y una instalación de fibra óptica en los tres edificios.

"Nuestra intención es ir más allá de un simple edificio de oficinas. Queremos que aquellos que nos elijan se sientan reflejados por la calidad de los detalles y por la moderna línea arquitectónica que vamos a usar", declaró Sylene Campos, gerente de mercadeo de Portafolio Inmobiliario, empresa responsable del desarrollo y administración del inmueble.

Para Campos la ubicación, facilidad de acceso, comodidad, seguridad y elegancia de este nuevo proyecto son parte de los valores que actualmente busca el mercado.

¿Y por qué Escazú? Para Portafolio Inmobiliario Escazú representa una zona sumamente dinámica, con mucho potencial para los negocios y para que las empresas quieran instalarse en este cantón josefino. Su cercanía a la capital y a múltiples servicios, convierten a El Cedral en un proyecto exitoso.

Ficha Técnica:

- 3 edificios de 5 pisos.
- Parqueo subterráneo con acceso interno a las oficinas.
- Tamaño total del terreno: 21,301 metros cuadrados.
- Fibra óptica en todos los edificios.
- Exposición de marca: tráfico diario de 60 mil vehículos frente a Autopista Próspero Fernández.

Por el desarrollo

Portafolio Inmobiliario, S.A. (PINMSA) es una firma desarrolladora de proyectos inmobiliarios, construidos específicamente, para el alquiler de oficinas o espacios comerciales.

PINMSA desarrolla sus actividades en el marco de tres ejes:

- Calidad en la construcción
- Valor estratégico en la gestión de los proyectos
- Enfoque en las necesidades cambiantes del mercado

Dentro de sus principales proyectos en Costa Rica se encuentran:

1. Plaza Iskatsu, Escazú
2. Centro de Negocios Trilogía, Escazú
3. Hotel Courtyard Marriot, Escazú
4. Centro de Conveniencia Plaza Price, Curridabat
5. Edificio Higuerón, San Pedro
6. Plaza San Francisco, en San Francisco Dos Ríos

Entre sus nuevos proyectos se encuentran Plaza Bratsi, en Heredia y las Nuevas Torres Médicas del Hospital CIMA San José, que inician el nuevo modelo urbano de Escazú. Y ya encontrucción dos ambiciosos proyectos El Cedral Centro Corporativo y Avenida Escazú, ambos en Escazú.

CUANDO OTROS APENAS VAN,
USTED YA LLEGÓ A SU OFICINA

Ubicado en la entrada principal de Escazú con más de 5 accesos y 2 entradas independientes al proyecto.

En el Centro Corporativo El Cedral podrá gozar de una ubicación única y conveniente, con acceso privilegiado y facilidad de ingreso.
Su arquitectura contemporánea con acabados de primera cuenta con la más alta seguridad, parqueo privados y una exposición de marca permanente.

Teléfono: (506) 288-4701 Fax: (506) 288-4710 Email: info@pinmsacr.com

EL CEDRAL
CENTRO CORPORATIVO

¿Cuáles son las fuentes que utiliza su empresa para financiar el crecimiento en el mediano plazo?

Federico Gómez
Gerente Financiero de Cemex.

Cemex, tiene operaciones en más de 50 países y en cada país se debe estimar un presupuesto para el año siguiente, tomando en consideración las operaciones corrientes y las metas que le asigne la casa matriz.
Ese presupuesto es otorgado desde la casa matriz a cada operación por país, previo a la aprobación por parte de los directivos generales, que toman en cuenta el cumplimiento de las metas fijadas.
La estrategia de Cemex para el crecimiento es continuar comprando y por eso estamos entrando cada vez más agresivamente, a más mercados.
En Estados Unidos, compramos Southdown Inc., con ello nos constituimos en el mayor productor de cemento en Norteamérica y mantenemos buena posición frente a la competencia.
No pensamos en créditos bancarios locales ni en mecanismos bursátiles para crecer, porque además la corporación compró desde los años 80, un banco en Irlanda, que en la actualidad recibe los excedentes de cada una de las operaciones de Cemex, y es por medio del mismo que se distribuyen los fondos necesarios para operar.

Francisco Javier Vega
Gerente de Inmobiliaria ENUR, MxM y subsidiarias.

En este momento, nuestras empresas obtienen recursos principalmente de las entidades financieras, ya que los costos bancarios han disminuido (las tasas de interés).
Además somos emisores en la Bolsa Nacional de Valores, donde se han realizado 6 emisiones de acciones, la última en 1996. Estas emisiones vencieron en abril de este año, y ya desde abril de 1999, se había hecho una emisión de bonos por $23 millones de dólares.
La opción del financiamiento en la bolsa continúa presente, porque en otros momentos ha sido un buen instrumento, y además las condiciones favorables actuales del sector bancario no serán para siempre. Cuando aumenten las restricciones con los bancos, especialmente con los grandes que están entrando, habrá que volver a considerarla.

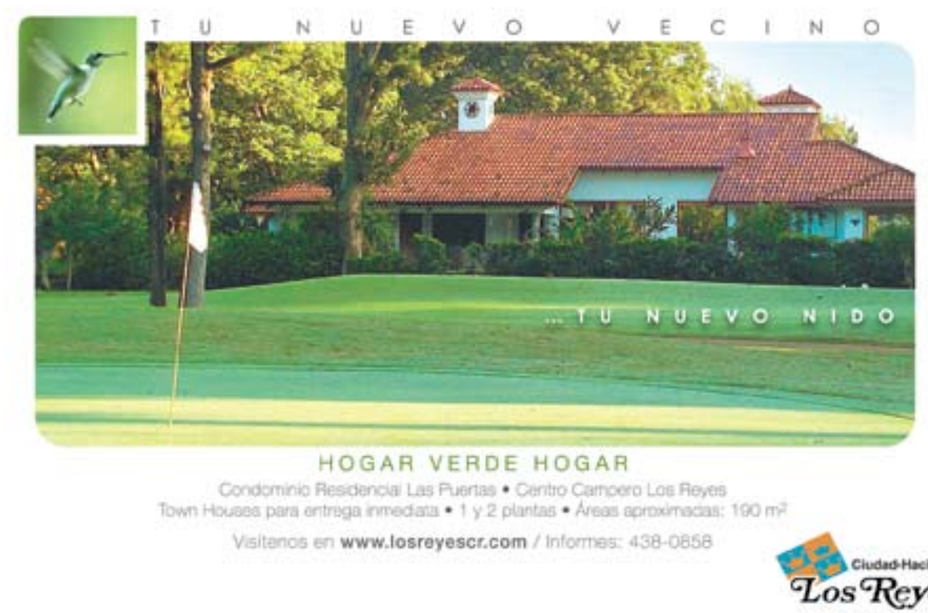
Noemy Segura
Gerente Financiero de ILG Logistics S.A.

Nuestra empresa, consciente de las tendencias de los mercados globales y con operaciones en todos los países centroamericanos, ha logrado un crecimiento sostenido, y con $18 millones de utilidades en el 2006, piensa continuar su expansión en estos mercados.
En la actualidad, la principal herramienta que utiliza nuestra empresa para financiar el crecimiento es la emisión de bonos en la Bolsa Nacional de Valores. En esa dirección, ya estamos en proceso de 2 nuevas emisiones con un vencimiento de 5 años.
La segunda fuente de financiamiento que utilizamos es el crédito bancario, que no deja de ser importante para realizar proyectos a diversos plazos.
Y en tercer lugar, nuestra empresa mantiene una política de reinversión de utilidades, con lo que también agrega valor a la misma y se impulsa el crecimiento.

Ni tapias, ni muros

Esa es la premisa para lograr el concepto de aire, espacio y verdor que ofrece la Ciudad Hacienda Los Reyes, que ahora no sólo vende lotes en residencial y condominio, sino también casas de 190 m2 en condominio.

"Lo que nos diferencia del resto de la oferta de viviendas en el mercado es la posibilidad de vivir en una ciudad en el campo, con amplios espacios verdes, donde se ha definido como máximo un 50% de cobertura de construcción, para dejar el otro 50% en verde", indicó José Carlos Arce, Vicepresidente de Los Reyes S.A.
La idea se concibió hace 30 años y hoy se perfila como parte de la oferta de residencias de la periferia del área metropolitana, con cercanía a centros comerciales, hoteles, el aeropuerto internacional, colegios, y centros de negocios.
Además se esperan sus mejores tiempos a futuro, ya que todavía quedan 80 hectáreas por desarrollar de un total de 323, y se espera que en pocos años, cuando esté concluido el proyecto de la carretera que unirá San José con Caldera, habrá un acceso mucho más rápido y con ello, se planea la inclusión de otros elementos dentro del proyecto como un hotel y un centro comercial, que ofrecerá servicios no sólo a la Hacienda Los Reyes sino a las comunidades cercanas de San Rafael, La Guácima e incluso Alajuela.
El modelo tradicional fue la venta de lotes con medidas entre los 800 m2 y los 1.600 m2, pero con el nuevo Condominio Las Puertas, se abren más posibilidades a familias jóvenes o retiradas, que les gusta este estilo, pero con las características de aire y espacio de Hacienda Los Reyes, con precios actuales que oscilan entre los $1000 por m2 de construcción.
En las hectáreas que faltan por desarrollar, se construirán más núcleos de condominios similares a Las Puertas, con casas de hasta 125 m2. El estilo arquitectónico en los condominios es mediterráneo o colonial, y en general, se cumple también en el resto del residencial.
Hacienda Los Reyes no es sólo un lugar para vivir, sino también para pasarla bien en sus 42 hectáreas dedicadas a la recreación, donde se encuentra el club Campero Los Reyes, las piscinas, canchas de tenis y espacios dedicados al golf.



Ranking de Residencias y Oficentros

	Residencial	Empresa	Teléfono	Total de vivendas por residencial	Precio promedio por m2 en US$	Distancia con el aeropuerto en km	rk	Promedio de terreno en m2	rk	Promedio de construcción en m2	rk	Edificios inteligentes	rk	Seguridad	rk	Cantidad de colegios cercanos (radio 5 km)	rk	Cantidad de centros comerciales cercanos	rk	Promedio	Ranking general
1	Condominio Interamericana	Fomento Urbano	290-5560	88	752	6.5	7	194	16	157.47	17	0	5	2	1	18	1	6	8	7.9	1
2	Condominio la Cañada	GBK Desarrollos Inmobiliarios	258-9122	56	125	4.67	3	1000	2	600	1	0	5	2	1	6	29	4	23	9.1	2
3	Malinche San Rafael	My J Inmobiliaria	281-2900	52	625	15	21	200	13	160	16	0	5	2	1	13	7	7	2	9.3	3
4	Residencial Rincón Verde II	Fomento Urbano	290-5560	252	925	7	8	134	28	137.7	20	0	5	2	1	14	4	7	2	9.7	4
5	Naturaleza del Este	PIACA inmobiliaria	220-2320	125	600	18.15	25	200	13	180	13	1	4	2	1	11	10	7	2	9.7	4
6	Vila del Lago	Grupo Vila	288-0770	217	428	3.85	1	175	20	129	26	0	5	2	1	11	10	6	8	10.1	6
7	Residencial San Lucas	Zurqui Development Group	334-4147	13	1550	22.55	26	180	18	170	15	0	5	2	1	14	4	7	2	10.1	6
8	Villa Val	PIACA inmobiliaria	220-2320	39	355	17.05	23	900	3	300	3	2	1	2	1	7	23	5	18	10.3	8
9	Lomas del Zurquí	Urbanizadora Lucy	815-5555	300	597	17.05	23	745.17	4	485	2	0	5	2	1	7	23	5	18	10.9	9
10	Condominio Residencial La Puertas	Los Reyes S.A.	522-6300	27	1000	7	8	315	7	190	11	0	5	1	29	11	10	6	8	11.1	10
11	Condominios Hacienda de la Ribera	Desarrollos Técnicos	235-2258	95	1008	5	4	250	10	213	7	0	5	2	1	6	29	4	23	11.3	11
12	Residencial Verolís	Fomento Urbano	290-5560	216	911	6	5	111.5	31	93.59	31	0	5	2	1	14	4	7	2	11.3	11
13	Luna Liberiana	Navarro y Asoc	666-9101	145	756	8	13	445	5	292.5	5	2	1	2	1	7	23	3	31	11.3	11
14	Residencial Anderes	La Lillyana Desarrollos Urbanísticos	261-6250	250	560	6.05	6	250	10	200	10	0	5	2	1	6	29	5	18	11.3	11
15	Residencial Via Real	Fomento Urbano	290-5560	32	1099	11	15	121	30	134.7	22	0	5	2	1	13	7	10	1	11.6	15
16	Bosques de Velardes	La Lillyana Desarrollos Urbanísticos	261-6250	130	740	11.55	16	200	13	205	9	0	5	2	1	10	14	4	23	11.6	15
17	Blue Garden	Grupo Wang Lara y Asoc	226-4000	10	896	22.55	26	155	24	147	18	0	5	2	1	16	2	6	8	12.0	17
18	Vila del Sendero	Grupo Vila	288-0770	315	437	14.85	20	160	21	110	30	0	5	2	1	13	7	7	2	12.3	18
19	Tesoro del Rey	Grupo Wang Lara y Asoc	226-4000	14	1564	26.95	31	140	26	250	6	0	5	2	1	11	10	6	8	12.4	19
20	Condominios les Tiffanys	Grupo Amer	252-0459	15	1888	24.75	29	192	17	210	8	0	5	2	1	10	14	5	18	13.1	20
21	Novara Condominio	Vivicon	258-2990	44	102	13.75	19	1300	1	136	21	0	5	2	1	7	23	4	23	13.3	21
22	Residencial Esteban	Inmuebles y Residencias	440-4848	87	307	7	8	260	8	133.5	23	0	5	1	29	10	14	6	8	13.6	22
23	Residencial Cataluña	Inmuebles y Residencias	440-4848	220	313	7	8	260	8	133.5	23	0	5	1	29	10	14	6	8	13.6	22
24	Residencial Villa Sol	Fomento Urbano	290-5560	32	711	4	2	180	18	130	25	0	5	2	1	7	23	4	23	13.9	24
25	Jardines del Rey	Grupo Wang Lara y Asoc	226-4000	22	740	22.55	26	125	29	120	27	0	5	2	1	16	2	6	8	14.0	25
26	Condominios Real de Colima	Desarrollos Técnicos	235-2258	41	718	15	21	160	21	120	27	0	5	2	1	8	21	6	8	14.9	26
27	Residencial del Río	Fomento Urbano	290-5560	88	432	10	14	246	12	116	29	0	5	2	1	8	21	4	23	15.0	27
28	Prados del Oeste	Urbanizaciones del Poniente	282-0300	55	1251	12.65	18	157	23	188	12	0	5	2	1	7	23	4	23	15.0	27
29	Hacienda San Agustín	Navarro y Asoc.	260-5810	865	1386	11.55	16	110	32	176	14	0	5	2	1	10	14	4	23	15.0	27
30	Albacete Residencial	Navarro y Asoc.	573-4949	220	442	42.9	32	372.5	6	300	3	2	1	2	1	5	32	2	32	15.3	30
31	Cortijo Los Laureles	Diursa Costa Rica	289-0189	136	2400	24.75	29	137	27	145	19	0	5	2	1	10	14	5	18	16.1	31
32	Portón de Andalucia	Su Casa Desarrollos de Vivienda	430-5585	125	393	7	8	150	25	80	32	0	5	1	29	10	14	6	8	17.3	32

Notas: En la variable edificios inteligentes, 0 es si no los tiene, 1 es que se puede agregar en el diseño de la vivienda a solicitud del cliente y 2 es en el caso que todas las viviendas poseen el sistema.
La variable seguridad se catalogó como 0 en el caso de no tenerla, 1 si poseen vigilancia las 24 horas y 2 cuando además de la vigilancia, poseen dispositivos de seguridad integrados al hogar, como las alarmas cámaras.
La variable distancia con el aeropuerto se refiere al Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.

La información de colegios cercanos se tomó del documento "Colegios Académicos Diurnos. Dependencia pública y privada subvencionada" de la Dirección Regional y Circuito Escolar del año 2001, según los distritos de ubicación de los residenciales.
La cantidad de centros comerciales fue brindada por cada empresa desarrolladora y fue completada con la investigación.
El precio promedio por metro cuadrado se estimó utilizando el promedio de precio de las viviendas dividido entre el promedio de metros de los terrenos en cada proyecto.

	Oficentro	Empresa	Teléfono	Distancia en Km desde el centro de San José	rk	Edificios Inteligentes	rk	m2 por cada espacio de parqueo	rk	Cantidad de hoteles cercanos (radio de 5 km)	rk	Cantidad de centros comerciales	rk	Fuente propia de energía (planta eléctrica)	rk	Total de m2 (área alquilable)	rk	Promedio	RK promedio
1	Centro Corporativo El Cedral	Portafolio Inmobiliario S.A.	288-4701	5	2	1	1	22	2	5	3	12	1	1	1	15000	5	2.143	1
2	Forum II	Génesis Desarrolladores	505-0000	12	7	1	1	20	1	5	3	4	3	1	1	70000	1	2.429	2
3	Edificio Meridiano	Grupo Meridiano de Centroamérica S.A.	228-2600	5	2	1	1	30	7	5	3	4	3	1	1	15500	4	3.000	3
4	Oficentro la Virgen	Corporación Salinas e Hijos S.A.	220-0081	5	2	0	6	25	3	10	1	4	3	1	1	6000	7	3.286	4
5	Eurocenter I & II	Diursa Inmobiliaria de Costa Rica S.A.	293-9990	10	5	1	1	25	3	4	6	3	6	1	1	18000	3	3.571	5
6	Ofimall	Ofimall	283-7803	3	1	0	6	30	7	10	1	2	8	1	1	25000	2	3.714	6
7	Oficentro Corporativo Plaza Roble	Grupo Roble	201-9300	11	6	1	1	28	6	3	7	5	2	1	1	13500	6	4.143	7
8	Paseo del Mar Huacas Guanacaste	Desarrollos y Soluciones Inmobiliarias	280-1152	60	8	0	6	26	5	1	8	3	6	0	8	1100	8	7.000	8

Para negocios o para vivir

¿Es usted un empresario que busca un centro de oficinas con las características adecuadas para hacer crecer su firma?
O quizás se encuentra en la búsqueda de la vivienda que será su hogar. ¿Sabe ya cuáles son las características que deberá contemplar a la hora de realizar tan importante elección?
En el ranking de oficentros y residenciales podrá encontrar las principales variables que le ayudarán a seleccionar el lugar que mejor se ajuste a sus necesidades y preferencias.

Metodología

En ambos, las variables fueron ranqueadas por separado, luego se calculó un promedio y a su vez, este promedio fue ranqueado para obtener el resultado u ordenamiento general. En residenciales, se presentan variables relativas al precio, pero éstas no participaron en la conformación del ranking general. Asimismo, el tamaño del residencial en número de viviendas, no se ranqueó, pues estas condiciones son tomadas en cuenta por las preferencias distintas de cada cliente. En oficentros, se pensó en la tranquilidad que requiere el empresario para sus negocios, por ello las variables como cantidad de parqueos, cantidad de centros comerciales y hoteles cercanos, y si el oficentro posee fuente de energía propia (planta eléctrica) fueron claves en el resultado final. Las variables relacionadas con la ubicación tanto en residenciales como en oficentros, indican la cercanía, en distintos casos con: San José, el aeropuerto, centros comerciales, colegios y hoteles. Estas condiciones son en la actualidad, de mucho valor para familias y ejecutivos que requieren trasladarse de forma ágil y oportuna. Sólo en los casos de residenciales y el oficentro Paseo del Mar en Guanacaste, se tomó en cuenta la cercanía con el aeropuerto Daniel Oduber y el centro de Liberia. A pesar de que la oferta de residenciales y oficentros es mayor a la presentada, en ambos rankings, aparecen solamente los que accedieron a brindar la información.

Jorge Walter Bolaños, Directivo de Corporación Cefa

Cátedra en finanzas

Como Presidente de la Junta Directiva de Corporación Cefa, participó de lleno en la adquisición de Farmacias Fischel y dictó cátedra en el Congreso de Finanzas Estratégicas (CONFIES).

Los rumores que se venían dando sobre el monto de la compra por parte de Corporación Cefa, de Farmacias Fischel, desaparecieron por completo, después de que el mismo Jorge Walter Bolaños, Presidente de la Junta Directiva de esta corporación, lo confirmara en una entrevista para Eka, tras indicar que fue una "compra por 18 millones de dólares".

Así de directo y haciendo uso de su experiencia en la dirección de varias empresas, Bolaños fue uno de los expositores que formó parte de CONFIES (Congreso de Finanzas Estratégicas) organizado por la revista Eka y por La Bolsa Nacional de Valores.

Precisamente, habló de lo que rodea no solo a la empresa que hoy dirige sino sobre aspectos claves del mercado empresarial costarricense.

- ¿Qué valores intangibles detectaron en Fischel, tras ser su recomendación que en este aspecto deberían enfocarse las empresas a la hora de hacer una adquisición?

- Se dieron tres. Uno fue la calidad de la gente. El índice de permanencia del empleado de Fischel era muy alto, con una rotación baja.

"El segundo factor fue que al hacer estudios de mercado, dimos con que los clientes relacionaban el nombre Fischel con calidad, servicio y buen producto, tan es así que sus anteriores dueños basaron mucho de su estrategia en que sus precios fueran mayores a los de la competencia, porque para ellos el cliente que apreciaba estos factores, estaba dispuesto a pagar".

"El tercero son los sistemas de computación integrados, lo que hacía que la empresa funcionara muy bien".

¿Si a Fischel le dio resultado cobrar precios altos por la calidad, el servicio y el producto, por qué ahora ustedes vienen con una política de bajar los precios?

- Lo hacemos para mejorar los volúmenes y no por afectar a nadie de la competencia, y para reducir los costos y transferir este beneficio a los clientes.

¿Cuánto esperan crecer con esta expansión?

- Esperaría que en dólares, estemos creciendo en un ritmo de un 15% anual.

¿Cuál es el mayor competidor en este momento?

- Hay 2 grandes competidores: Farmacias Sucre y Farmacias Chavarría. Luego están un montón de farmacias individuales.

¿Será esta la puerta que buscaba la corporación para listarse en bolsa?

- No. Más bien, nos salimos de la bolsa y no vemos la necesidad de volver a entrar.

¿Por qué?

- Meterse en la Bolsa es demasiado costoso y complejo. Si el proceso fuera más amigable, no habría problema. Exigen muchos requisitos y cuando se suman los costos, es mejor la alternativa de buscar financiamiento en los bancos.

¿Además de Fischel, buscarían adquirir otras empresas?

- Queremos llevar el modelo de Fischel a Centroamérica, por lo que pensamos que la ruta de las adquisiciones en otros países del área es importante, siempre y cuando encontremos algunas cadenas que satisfagan nuestros requisitos de tener buenos activos intangibles.

¿A qué plazo?

- Quizás en un par de años.

Actualmente, Corporación Cefa, con operaciones en El Salvador, Nicaragua y Honduras y ahora con las Farmacias Fischel, reporta 2245 empleados.

Entorno financiero

Bolaños habla claro sobre el crecimiento al que deberían aspirar las empresas en Costa Rica, así como de la conveniencia o no de que las sociedades anónimas hagan públicos sus estados financieros.

¿Qué caracteriza a las empresas del país, desde el punto de vista financiero?

- Las empresas siguen siendo un tanto tradicionales en su manejo financiero. Su enfoque casi siempre es muy contable, y que hay que mirar otros elementos. Por ejemplo, traer métricas diferentes y más visionarias como el Valor Económico Agregado (EVA), el Balance Score Card. Esto haría que las empresas tengan una perspectiva mayor que simplemente las cifras.

"Hay que reconocer que hay 2 disciplinas académicas claramente diferenciadas: la contabilidad y el área financiera. Tradicionalmente, el contador es una persona que mira a las reglas contables y se encauza en su trabajo a que las cifras cumplan con esas reglas". "La persona que está más en el campo de las finanzas debe mirar hacia otras disciplinas como a la estrategia global de la empresa, hacia un mejor manejo de flujo de caja y del balance en general, hacia métricas modernas y al concepto por ejemplo, de seguros y técnicas impositivas".

¿Deberían hacerse públicos los estados financieros de las S.A.?

- Deberían hacerse públicos mediante un enfoque diferente. Sería conveniente que las empresas publiquen 3 balances y no solamente el balance financiero. Por ejemplo, publicar también el balance social que muestra cómo está cumpliendo una empresa con sus responsabilidades con la sociedad, en el pago de sus impuestos, los beneficios que da a su personal, cómo atiende los reclamos de sus clientes y a sus proveedores.

"El tercero tiene que ver con el comportamiento de las empresas con la parte ambiental, porque nada se gana con que unas empresas sean exitosas financieramente, si lo están logrando a través de la destrucción del ambiente, lo que la haría nociva a la sociedad".

"Si esos tres balances fueran publicados, por ejemplo, los banqueros estarían muy preocupados de mirar mucho más al balance ambiental que al balance financiero, porque si le prestan a una compañía que es un gran contaminante, cuando quiebre y no haya pagado los préstamos, el banco tendría que absorber esa empresa y tendría la gran obligación de remediar los terrenos o las aguas que se han contaminado".

Usted habla de que hoy las empresas deberían trabajar con capital de trabajo negativo para lograr mayor crecimiento. ¿Cómo lograrlo?

- Primero deberían trabajar con la caja más pequeña que exista. Por ejemplo, muchas empresas usan el flujo de caja para abonar a los préstamos, al final del día y vuelven a obtener préstamos para hacer frente al día siguiente, y no tienen grandes reservas de efectivo.

Igualmente, hacer que las cuentas por cobrar a los clientes estén muy al día. Muchas compañías esperan el fin de mes para hacer las facturaciones, cuando quizás el producto se entregó el día uno del mes, y luego cobran hasta el día 60. Aquí hay 60 días en que las empresas se desprendieron de su dinero y se lo están dando a otro.

Si las empresas venden hoy, lo ideal es que facturen hoy mismo, cobren a 30 días y así reduzcan las cuentas por cobrar.

"Igualmente, hay que reducir los inventarios. Hay proveedores dispuestos a dar los productos en consignación y para este caso el inventario sería cero. Asimismo, tener una planificación estricta para hacer compras. Se puede comprar todo lo de un año, y negociar con el proveedor para que lo entregue en tractos de acuerdo con los requerimientos de la empresa".

¿Cuál es el porcentaje óptimo de crecimiento al que debería aspirar una empresa en el país?

- Como regla, normalmente se debería aspirar a que nuestras empresas crezcan de 3 a 4 veces lo que crece el PIB, pero al menos deberíamos estar pensando en crecimientos anuales entre el 9% ó 12% en dólares.

DESFILE EMPRESARIAL: Estas fueron las empresas expositoras que ofrecieron sus servicios y promociones a los asistentes de CONFIES.

APARTOTEL SUITES VILLAS DEL RÍO
Mapel Sierra
Directora de Operaciones
Mitzy Villalobos
Asistente de Gerencia
Tel: (506) 208-2400
E-mail: resservation@villasdelrio.com
URL: www.villasdelrio.com
Actividad de la empresa: Hotelería

ASM CONSULTORES DE RIESGO
Angie Ramírez
Directora Corporativa de Ventas
Tel: (506) 224 -2930
E-mail: aramirez@riesgobancario.com
URL: www.riesgobancario.com
Actividad de la empresa: Firma Latinoamericana de consultorías financieras especialista en riesgo, respaldada por plataformas tecnológicas propias.

BANCO HSBC
Carolina Sánchez
Ejecutiva CMB
Tel: (506) 287-1312
E-mail: heidy.v.salazar@hsbc.fi.cr
URL: www.hsbc.fi.cr
Actividad de la empresa: Banca

DELTA AIRLINES
Juan Carlos Calderón
Representante de Ventas
Tel: (506) 257-2992
E-mail: delta_air_cr@racsa.co.cr
URL: www.delta.com
Actividad de la empresa: Aerolínea

FRAGOMEN GLOBAL INMIGRATION SERVICES
Daniela Santisteban
Especialista en Migración
Rafael Fallas
Abogado Migratorio
Tel: (506) 289-0262
E-mail: dsantisteban@fragomen.com
URL: www.fragomen.com
Actividad de la empresa: Servicios migratorios a nivel global

IBP PENSIONES
Rebeca Ureña, Ejecutiva de Cuenta
Karla Blandón, Ejecutiva de Cuenta
Gabriela Campos, Asistente de Mercadeo
Tel: (506) 284-9680
E-mail: gcampos@ibppensiones.com
URL: www.ibppensiones.com
Actividad de la empresa: Planes de pensión complementaria

BCR VALORES PUESTO DE BOLSA Y BCR FONDOS DE INVERSIÓN
Lilliana Garita
Asistente de Gerencia de Negocios
Tel: (506) 287-9056
E-mail: lmgarita@bancobcr.com
URL: www.bancobcr.com
Actividad de la empresa: Banca

CERO RIESGO, INFORMACIÓN CREDITICIA DIGITALIZADA S.A
Catalina Rodríguez
Ejecutiva de Cuenta
Tel: (506) 257-1520
E-mail: mcordero@ceroriesgo.co.cr
URL: www.ceroriesgo.co.cr
Actividad de la empresa: Buró de Crédito

DATUM.NET
Emilio Mora, Propietario
Gretel Flores, Ejecutiva de Cuenta
Tel: (506) 280-2818
E-mail: gretel@datum.net
URL: www.datum.net
Actividad de la empresa: Protección crediticia, prevención de fraudes, automatización de procesos.

POPULAR VALORES PUESTO DE BOLSA
Gloria Coto, Servicio al Cliente
Mónica Muñoz, Asistente de Corredor
Tel: (506) 211-1556
E-mail: htrejos@popularvalores.com
Apartado postal: 805-1007
URL: www.popularvalores.com
Actividad de la empresa: Intermediación Bursátil

PRICEWATERHOUSECOOPERS
Andrea Hidalgo
Supervisora de Impuestos y Legal
Laura Molina
Consultora de Impuestos y Legal
Tel: (506) 224-1555
Email: carlos.barrantes@cr.pwc.com
Apartado postal: 2594-1000
URL: www.pwc.com
Actividad de la empresa: Servicios de consultoría en el área fiscal, legal, laboral y tributaria.

REVISTA EKA (EKA CONSULTORES)
Yariela Duarte
Melanie Toebe
Departamento Circulación
Tel: (506) 520-0070
Email: melanie.toebe@eka.net
URL: www.ekaenlinea.com
Actividad de la empresa: Comunicación

SUMMA MEDIA GROUP
Kathia Calderón
Ejecutiva de Suscripciones
Tel: (506) 258-6834
Email:
calderón@revistasumma.com
URL: www.revistasumma.com
Actividad de la empresa: Edición de Revistas

TELETEC S.A
Mainor Quesada, Gerente General
Luis Alvarado, Supervisor de Proyectos
Tel: (506) 281 1719
Fax: (506) 281 2202
Email: gerencia@infocredito.co.cr
URL: www.infocredito.co.cr
Actividad de la empresa: Proveer información de referencias de crédito a los sectores de consumo y crédito comercial

VALORES COMERCIALES DE COSTA RICA, VALCO
Sofía Contreras, Ejecutiva de Cuentas
José Luis Estrada, Ejecutiva de Cuentas
Tel: (506) 295 6767
Fax: (506) 221 75 37
Email: rsanchez@valcocr.com
Apartado postal: 1468-1250
URL: www.valcocr.com
Actividad de la empresa: Servicios Financieros

VALORES CUSCATLÁN
Dennis Umaña
Corredor de Bolsa
Tel: (506) 299 0660
Fax: (506) 299 0026
URL: www.bancocuscatlan.com
Actividad de la empresa: Puesto de Bolsa

VISITANTES CONFIES:

La expectativa de los participantes sobre lo que se podría extraer del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas fue alcanzada. Así lo indicaron muchos de los asistentes y hasta conferencistas, que fueron consultados por EKA.

Además, de las conversaciones en los períodos de café entre expertos, en los temas financieros y de negocios, EKA logró obtener algunas respuestas sobre temas relacionados con el Congreso y consejos prácticos para las empresas.

Thomas Alvarado, Gerente Financiero de Florida Ice and Farm.

¿Es el gobierno corporativo la estrategia de éxito que deben tomar las empresas?
Es el camino a seguir. Existe conciencia a nivel de muchas empresas de que ésta es la etapa siguiente. El hecho de que haya más regulación genera cierta resistencia, sin embargo, hay que crear una cultura a través de líderes empresariales que estén convencidos que ese es el camino. No hay una receta única para todos los entornos y todas las compañías, pero de no darse el paso, probablemente muchas estarán en problemas.

Sara Porras, Presidente del Colegio de Contadores Públicos.

¿Cuál es el porcentaje óptimo de endeudamiento para una empresa?
Sin conocer las condiciones de una empresa, sería arriesgado y hasta irresponsable mencionar una cifra como porcentaje óptimo de endeudamiento, ya que es necesario tomar en cuenta al menos 3 variables: el tamaño de la empresa, la estructura financiera y administrativa, y si la misma cumple con la aplicación de normas financieras internacionales.

Roberto Truque, Gerente Financiero de Atlas Eléctrica S.A.

¿Qué pueden esperar los empresarios del gobierno corporativo?
Es un tema muy nuevo y uno de sus objetivos es lograr que una empresa familiar trascienda en el tiempo y que aumente su probabilidad de éxito.
El código voluntario de buenas prácticas de gobierno corporativo es una guía, que puede ayudar a las empresas a mantenerse en el mercado.

Federico Alvarado, Gerente Financiero de Sardimar S.A.

¿Se ven en el corto plazo adoptando prácticas de gobierno corporativo y saliendo a bolsa?
Estamos en ese proceso. En las gerencias estamos conformando un órgano de consulta y asesoría para establecer temas de relevancia como éste. Vamos hacia eso porque sabemos que las empresas requieren orden y transparencia. En cuanto a la bolsa, es una posibilidad que hemos barajado y no descartamos las inversiones a largo plazo, pero en este momento nos es más atractivo la deuda bancaria.

Eugenia Fernández, Gerente General de Pacheco Coto.

¿Ha utilizado el EVA (valor económico agregado) para medir y administrar el valor de su empresa?
En nuestra empresa no se ha utilizado esta medida financiera. Lo que nosotros hacemos es trabajar con estados financieros históricos y se compara el rendimiento de los gastos versus los ingresos, con el apoyo de las razones financieras. Sin embargo, considero que es una buena herramienta que deberían utilizar las empresas no sólo para administrar el valor sino para buscar su maximización.

Damaris Ulate, Directora Ejecutiva de la Cámara de Emisores.

¿Qué acciones está tomando la Cámara de Emisores de Títulos Valores para incentivar a las empresas a listarse en bolsa?
Se han analizado varios temas y tomando en cuenta que son las Pymes las que poseen un menor acceso al crédito bancario, consideramos que es el sector al que debemos enfocar nuestros esfuerzos para incentivarlos a que se financien por medio de bolsa. La primera acción que se realizará será la aplicación de una encuesta entre los empresarios para identificar claramente al sector interesado, sus necesidades y con esta información, diseñar los instrumentos bursátiles que mejor se ajusten.

Randall Arroyo, Gerente Financiero y Contralor de ADT.

¿Cuáles son las etapas que sigue su empresa para llegar a metas concretas?
Elaboramos un plan estratégico y de ahí los objetivos que deben llevar un seguimiento específico con reuniones gerenciales cada 15 días. Nos medimos mediante 4 métricas: utilidades, ventas, flujo de caja libre y capital de trabajo. Nuestra meta de crecimiento anual debe estar arriba del 8%.

¿Viaja a Costa Rica?

Hotel Puerta del Sol, su mejor opción.

Un hotel perfecto, por su servicio personalizado y excelente precio. Haga su reservación y compruébelo!!!

Estamos ubicados a solo 5 kilómetros del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría en una de las mejores zonas Residenciales Hoteleras del país: Ciudad Cariari (a 10 kilómetros del centro de la capital de Costa Rica, San José). Caracterizada por bellas Avenidas en torno al Cariari Country Club y a su hermoso campo de golf de 18 hoyos, considerado el mejor de Centroamérica, y con fácil acceso al Mall Real Cariari donde podrá disfrutar al hacer sus compras, ver alguna película o degustar de una gastronomía especializada o una popular en su Food Court.

Estamos a 400 metros, de los principales Centros de Convenciones, Ramada Plaza Herradura y Cariari Country Club, lo que le asegura un rápido acceso a cualquiera de ellos en un taxi, en su auto, o aún caminando.

Al hospedarse en Hotel Puerta del Sol disfrutará de una atención personalizada de parte de nuestro personal, el cual le ayudará ante cualquier necesidad que pudiera surgir en su estancia.

Nuestras habitaciones cuentan con una o dos camas Queen Size, baño privado con agua caliente, teléfono con discado directo nacional e internacional, televisión a color por cable, Wi-Fi Internet, mini-refrigerador, ventilador central, aire acondicionado, etc. Tenemos habitaciones con facilidades para discapacitados y un seguro parqueo.

La cafetería le atenderá en una terraza junto a la piscina, de la cual podrá disfrutar, o simplemente tomar el sol junto a la misma descansando en nuestros jardines.

Toda Costa Rica a un mismo precio

Nuestro hotel y Travel506.com le ofrecen la oportunidad de viajar a cualquiera de los distintos destinos nacionales.

Ponemos a su disposición más de 35 hoteles, todos a un mismo precio, en los principales destinos turísticos de Costa Rica; entre otros: Caribe Sur – Puerto Viejo – Volcán Arenal – Monteverde – Volcán Rincón de la Vieja – Tamarindo – Puntarenas – Jacó - Manuel Antonio – Etc.

Podrá hospedarse en hoteles de Tres Estrellas o similares y si lo desea puede agregar un vehículo rentado, o bien, si no quiere conducir, utilizar el servicio de transfer privado entre los hoteles que Usted desee.

Ejemplo:

Hotel + Carro Yaris = $90 p/día en ocupación Senc/Doble (incluye impuestos, desayunos y seguro básico del carro).

Además, Usted puede elegir cualquier tipo de vehículo que desee de entre una gran variedad de marcas y modelos. Le diseñamos el programa que Usted desee, con sus destinos de interés y la cantidad de noches que necesite, sin ningún compromiso.

*Tarifas Corporativas (Mínimo 3 días), Validas por todo el año – Aplican Restricciones.

Mayor información al teléfono (506)293-8109, info@bbpuertadelsol.com o en nuestro sitio www.bbpuertadelsol.com.

Administración de deuda

Reto para el éxito de las organizaciones

Cuando se observa el balance general de una organización, se hace visible que, por lo menos desde la óptica estrictamente contable, una empresa se compone, por una parte, de un conjunto de activos que han sido adquiridos utilizando recursos que provienen de los aportes patrimoniales de sus socios y por otra, de los financiamientos a los que ésta haya podido acceder.

Por: MBA José Francisco Coto
Coordinador Banca de Inversión
Grupo ALDESA

Esta segunda fuente de fondos, comúnmente denominada deuda, tiene características particulares de subordinación, riesgo y efecto sobre los flujos de efectivo, que son determinantes en el desempeño de las organizaciones. Más aún, existen efectos poco explícitos del apalancamiento que influyen en aspectos menos visibles como el comportamiento de los gerentes, su aversión al riesgo y sus decisiones tácticas y de carácter operativo.

En un sentido general, la deuda constituye un vehículo de transferencia de recursos entre dos entidades: una que los posee y otra que los utiliza en alguna actividad productiva. A lo largo de este proceso, se crea valor para ambas partes pues la entidad que utiliza los fondos, típicamente buscará destinarlos a la adquisición y administración de activos que generen un rendimiento superior al costo de dichos fondos; mientras que la proveedora de éstos apuesta a la ganancia derivada del manejo de carteras cuyo volumen y condiciones de riesgo le permiten conservar un spread entre sus propios costos de capital y el que cobran a quien le prestan el dinero.

Complementariamente, existen, cada día más frecuentes en nuestros mercados, opciones de financiamiento a través de deuda colocada en mercados bursátiles que, aunque siguen el mismo principio de transferencia y creación de valor, presentan una dinámica distinta entre las partes.

Retos gerenciales

Este proceso de transferencia, plantea retos muy importantes para quienes intervienen en él. Para los proveedores de fondos institucionales, es necesario conocer el comportamiento de su cartera pasiva y, principalmente, las obligaciones y responsabilidades que tienen con quienes le han encomendado los recursos con que se constituyen.

Asimismo, es importante que la administración se ocupe de la cartera activa y controle, a través de los mecanismos adecuados, los riesgos típicos de las entidades intermediadoras, tales como el calce de plazos, el riesgo asociado a la fluctuación de las tasas de interés, las necesidades y reservas de liquidez, y la diversificación y el monitoreo de sus inversiones, entre algunos otros aspectos. Para los proveedores de fondos o inversionistas individuales, los retos deben enfocarse en la estructuración de portafolios de inversiones con características que sean acordes con su perfil de riesgo.

Por su parte, los dirigentes de las organizaciones que reciben recursos en forma de deuda para financiar sus operaciones, deben ocuparse de retos similares pero con diferente matiz o enfoque. El calce de plazos y la administración de la liquidez deben ser, de igual manera, dos aspectos merecedores de constante atención. En la medida de lo posible, se deben buscar fuentes de financiamiento que cuenten con características de plazo y riesgo acordes al uso que se dará al dinero que obtendrá la empresa.

Entender los efectos del apalancamiento

Pero más allá de entender y aplicar los principios básicos de la estrategia financiera cual receta de cocina, los gerentes deben tratar de comprender e interiorizar todos los efectos que tiene el apalancamiento sobre la empresa y, especialmente, sobre el valor del patrimonio de los accionistas. Algunos de estos efectos son realmente visibles.

Por ejemplo, el retorno sobre el patrimonio puede verse muy favorecido siempre y cuando el incremento en el índice de apalancamiento (medido como activo total sobre patrimonio total) sea mayor al decremento que puede provocarse en el margen de utilidad neta por motivo de aumentar la carga financiera, o bien la reducción en el índice de rotación de activos (medido como ventas sobre activos) por un incremento en la base de activos que no se refleje en un incremento proporcional de las ventas.

Finalmente, existen algunos otros efectos de la deuda. Uno de ellos es la reducción de los costos de agencia que se derivan de la diferencia, a veces natural, de intereses entre los gerentes y los accionistas. En teoría una empresa debería utilizar los flujos de efectivo generados durante un período o ejercicio para financiar la operación y los proyectos de crecimiento que tengan un valor actual neto positivo. Cualquier exceso de efectivo debería transferirse a los accionistas en la forma de dividendos o recompras de acciones.

No obstante, los pagos en efectivo a los accionistas reducen los recursos bajo el control de los gerentes y, por lo tanto, su poder.

Aunque las decisiones sobre dividendos u operaciones de tesorería se toman a nivel de junta directiva, en realidad, los gerentes tienen un control antepuesto sobre el uso del flujo libre de efectivo pues pueden, a través de decisiones operativas y tácticas, destinar esos recursos a proyectos de bajo rendimiento o a activos improductivos durante la ejecución del negocio. Por tal razón, el apalancamiento ayuda a reducir el costo de agencia pues, por un lado, el servicio de la deuda impone disciplina a los gerentes a la hora de administrar sus gastos, y, por el otro, garantiza el cumplimiento de la promesa de pagar dividendos pues reduce la base de recursos sobre los que los gerentes tienen un control antepuesto a los directivos.

Recursos Humanos como pieza clave en la estrategia de la empresa

Miércoles 7 de Noviembre

Bloque I

Lo que todo manager de Recursos Humanos debe saber sobre venta de intangibles.

Eje Temático: Estrategia de Recursos Humanos
Descripción: Lo que todo Manager de recursos humanos debe saber sobre venta de intangibles: herramientas para agregar valor y obtener sistemáticamente el 'buy in'.
Hora: 10:15 a.m. a 12:10 p.m.
Conferencista: Alejandro Delobelle.
Carrera profesional: Director de Zensitive desde 2005. Trabajo como Gerente Regional de Desarrollo de HR en Linde Gas Therapeutics. Fue Certified Tutor de la SB Academy para la Fuerza de Ventas de SmithKline Beecham. Es Consultor Achieve Global. Lic. en Administración de Empresas, Universidad de Belgrano. Ha publicado artículos sobre liderazgo y manejo de proyectos.

Transformando una organización local en una global a través del desarrollo del personal.

Eje Temático: Desarrollo de Competencias
Descripción: Gestionando la atracción, capacitación y el desarrollo del personal por competencias para alcanzar estándares internacionales.
Hora: 10:15 a.m. a 12:10 p.m.
Conferencista: David Vargas Zepeda Director de Estrategia de Personal y Productos de RH para LAM.
Carrera profesional: Licenciado en Sistemas de Computación Administrativa y Maestría en Finanzas ambas por la Universidad del Valle de México, MBA por el IPADE Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas y Diplomado en Administración Gerencial por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ITESM. Experiencia de 18 años en el Sector Financiero, 15 en áreas de RH y 3 en Tecnologías de Información. Docente en las principales Universidades y expositor en distintos foros nacionales e internacionales.

Sinergia un proceso de crecimiento.

Eje Temático: Cultura Organizacional
Descripción: Una experiencia que defina "Sinergia", en vivo. Seremos parte de un proceso que evidencia a primera mano las herramientas para construir la sinergia.
Hora: 10:15 a.m. a 12:10 p.m.
Conferencista: Lic. Michael Smith.
Carrera profesional: Director de Latidos Empresariales S.A. Miembro del ASTD 23 años de experiencia laboral, ha trabajado con más de 10 años de experiencia en desarrollo organizacional y con más de 60,000 personas.

Bloque II

La administración de la compensación total como herramienta para lograr los objetivos y la sostenibilidad del negocio.

Eje Temático: Compensación y beneficios
Descripción: Enfoque de compensación total (tangible (efectivo garantizado, compensación directa largo plazo, beneficios, otros) e intangible (valor interno de la organización); como se liga al cumplimiento de los objetivos a corto plazo y al crecimiento de la organización a mediano y largo plazo; cual es su relación con el retorno de la inversión ROI; además de ser un factor de motivación, retención y atracción; sus aplicaciones y beneficios aplicados
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Alejandro Domínguez.
Carrera profesional: Director de HayGroup para Centroamérica y República Dominicana. Ingeniero Industrial de la Universidad la Salle en México. Ha publicado diversos artículos y análisis en medios de información y dado pláticas alrededor del tema del Talento Humano.

con gente El congreso Internacional de RRHH 7 y 8 de noviembre • Hotel Tryp Corobicí

¿Como gerenciar emociones en Recursos Humanos?

Eje Temático: Desarrollo de Competencias
Descripción: La gestión emocional de las personas como estrategia de Coaching para gestar climas sinérgicos que propicien productividad y excelencia en servicios.
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Lic. Javier Barbero.
Carrera profesional: Director de la Consultora Javier Barbero Entrenamientos Creativos en Asunción, Paraguay. Comunicador Social (Argentina). Psicólogo especializado en Comunicación Interpersonal (Paraguay) Master en P.N.L. (Advanced Communication Training Inc New York). Coach Ontológico especializado en Liderazgo (Peoples International Histadrut, Israel.)

Gestión efectiva del cambio... más que un proceso una responsabilidad social de la empresa.

Eje Temático: Cultura Organizacional
Descripción: Experiencias de procesos de cambio organizacional en empresas de sectores varios, manejo de las emociones y programa de integración de culturas.
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Licda. Graciela de Barría Gerente General y Licda. Elba de Carrizo Vicepresidente Ejecutiva ambas socias de SUMA Consulting Group.
Carrera profesional: La Señora Barría Cuenta con 17 años de experiencia en consultoría, y desarrollo de Recursos Humanos y la Señora Carrizo cuenta con más de 20 años de experiencia en posiciones gerenciales y de dirección tanto a nivel local, a nivel de la Región de Centroamérica, así como en Latinoamérica.

Bloque III

Estrategias de compensación y evaluación de ejecutivos.

Eje Temático: Estrategia de RRHH
Descripción: Alineamiento de los esquemas de compensación con la estrategia organizacional, para convertir sus ejecutivos en empresarios de su gestión por medio de la herramienta EVA
Tipo de conferencia: Mesa Redonda.
Hora: 3:45 p.m. a 5:30 p.m.
Conferencista: Ing. María Lourdes Alfaro, Gerente de RRHH HSBC, Patricia Reynolds Gerente de Desarrollo Organizacional, Rolando Brenes Gerente Administrativo Financiero de Purdy Motor y Hugo Valverde Dickinson Director del área de Capital Humano de Mercer Human Resource Consulting en México.

¿Cómo usar la tecnología para potenciar el capital humano de las empresas?

Eje Temático: Desarrollo de Competencias
Descripción: Cómo poner la tecnología a impulsar la búsqueda de la excelencia de la administración de recursos humanos.
Hora: 3:45 p.m. a 5:30 p.m.
Tipo de conferencia: Mesa Redonda.
Conferencista: Denise Clausen Gerente Regional de Recursos Humanos para Microsoft Corporation en Centroamérica y República Dominicana y el Señor Ignacio Pérez Rubio Socio PriceWaterHouseCoopers.
Carrera profesional: La Señora Clausen ha sido galardonada con varias distinciones a nivel mundial por la excelencia en la ejecución de proyectos que con el uso de la tecnología han beneficiado a los empleados de MSFT. El Señor Ignacio fue asignado como socio responsable de la División de Consultoría Gerencial en el área de Tecnología de la Información y del área de Riesgos Operacionales y Tecnológicos a las oficinas de PricewaterhouseCoopers en la región de Interamérica.

con gente
El congreso Internacional de RRHH

7 y 8 de noviembre • Hotel Tryp Corobicí

Retención del talento humano en ambientes altamente competitivos.

Eje Temático: Cultura Organizacional
Descripción: Los retos de las empresas para retener talento en momentos de alta demanda y el clima organizacional como un factor determinante en las estrategias de retención del talento.
Tipo de conferencia: Mesa Redonda
Hora: 3:45 p.m. a 5:30 p.m.
Conferencista: Ingrid Rosenberg y Ana Elena Gutiérrez Directora de RRHH Baxter
Carrera profesional: Ingrid Rosenberg ha publicado varios artículos en diferentes periódicos nacionales y Ana Elena Gutiérrez con más de 15 años de experiencia en desarrollo de estrategias de recursos humanos enfocadas a la adquisición del talento, desarrollo y aprendizaje, retención y motivación del personal y apoyo a las diferentes áreas funcionales del negocio.

Jueves 8 de Noviembre

Bloque I , Talleres I parte

Competencias laborales herramienta de ventaja competitiva.

Eje Temático: Estrategia de Recursos Humanos
Descripción: Experiencias positivas de la gestión de recursos humanos por competencias laborales
Tipo de Conferencia: Taller
Hora: 8:30 a.m. a 10:00 a.m.
Conferencista: Lic. Oscar León, M.A.
Carrera profesional: Rector de Quality Leadership University desde 1998.
Licenciatura y Maestría en Administración de University of Louisville, Kentucky. Consultor y Facilitador para prestigiosas empresas en Latinoamérica.

Recompensas totales-el nuevo modelo para atraer, retener, motivar y desarrollar a los empleados.

Eje Temático: Compensación y Beneficios
Descripción: El uso del nuevo modelo de "Recompensas Totales" como la estrategia medular desde la perspectiva de Recursos Humanos, para lograr que los empleados añadan valor a su empresa y esta logre sus metas y objetivos.
Tipo de Conferencia: Taller.
Hora: 8:30 a.m. a 10:00 a.m.
Conferencista: Ramón Rivera Grau.
Carrera profesional: Maestría en Gerencia Operacional, Maestría en Conducta Organizacional con Especialización en Gerencia de Recursos Humanos. Certificado por el Instituto de Acreditación de la Sociedad Nacional para la Gerencia de Recursos Humanos como Profesional Senior en Recursos Humanos (SPHR). Certificado como Profesional en Compensación (CCP) por la Organización Nacional World at Work. Profesor universitario en las disciplinas de gerencia general, gerencia de recursos humanos y compensación. Galardonado con las dos distinciones más importantes que se le confieren a los profesionales de recursos humanos en Puerto Rico, habiendo recibido en el 1986 el reconocimiento como el Profesional de Recursos Humanos del Año y en el 2006 recibió el "Lifetime Achievement Award".

¿Cómo crear una cultura de productividad, mediante el desempeño y la compensación?

Eje Temático: Desarrollo y Cultura Organizacional
Descripción: Hoy en día las empresas líderes están creando lugares de trabajo donde sus colaboradores estén comprometidos con la productividad, y la rentabilidad. En esta charla presentaremos un enfoque integrado para optimizar la relación entre los resultados del negocio, el desempeño del personal y la compensación.
Tipo de Conferencia: Taller.
Hora: 8:30 a.m. a 10:00 a.m.
Conferencista: Lic. Antonio Grigalba Socio de PricewaterhouseCoopers
Carrera Profesional: Cuenta con más de 20 años de experiencia en Recursos Humanos, asesorando a reconocidas empresas en el diseño de sus estrategias de compensación. Lic. Ingeniería Industrial, UCR y MBA National University. Ha participado en diferentes foros a nivel nacional e internacional.

Bloque II Talleres II parte. Bloque III

La gestión de Recursos Humanos y la creación de valor estratégico.

Eje Temático: Estrategia de Recursos Humanos.
Descripción: Una propuesta de proceso para convertir la gestión de desarrollo de gente en la base para el desarrollo del negocio.
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Patricia Reynolds.
Carrera profesional: Gerente de Desarrollo Organizacional de Purdy Motor desde 1998. MBA en Administración de Empresas, egresada de licenciatura de Psicología y maestría de Ingeniería Industrial de la Universidad de Costa Rica.

Coaching y Mentoring: Desarrollo humano con estrategia.

Eje Temático: Desarrollo y Cultura Organizacional
Descripción: La exploración y desarrollo del talento en forma inteligente y en beneficio de la Organización.
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Ing. Juan López Mosqueda.
Carrera Profesional: Administrador del Sistema de Equipos de Alto Desempeño, Grupo Verzatec, México. Ing. Industrial por el Instituto Tecnológico de Querétaro. Diplomado en Diseño Organizacional Basado en Trabajo en Equipo: Universidad de Guanajuato; Diplomado en Gestión por Competencias: Universidad Iberoamericana; Certificado en Facilitación Grupal por Roger Schwarz.

¿Cómo liderar para ejecutar?

Eje Temático: Reclutamiento y selección
Descripción: La gran oportunidad que se presenta para que las Organizaciones instalen las capacidades para convertir en realidad y con excelencia sus metas prioritarias.
Hora: 2:00 p.m. a 3:30 p.m.
Conferencista: Ing. José Gabriel Miralles, Presidente de Franklin Covey para Centroamérica.
Carrera Profesional: Ingeniero Civil graduado del Institute of Technology de la Universidad de Minnesota (EEUU). Socio fundador y Consultor Senior de Franklin Covey Panamá. Presidente de FranklinCovey Panamá, Centroamérica y Caribe. Se desempeña como Consultor Senior Internacional de FranklinCovey de Procesos de Liderazgo, Enfoque y Ejecución. Es miembro del Equipo Global de Estrategia de Franklin Covey International.

Bloque IV Conferencia de Cierre

Por las cumbres de nuestra vida.

Descripción: Es una charla acerca de sus experiencias escalando las cumbres más altas e importantes del planeta, traducida a la vida personal y profesional de cada una de las personas asistentes al Congreso.
Hora: 3:45 p.m. a 5:30 p.m.
Conferencista: Jaime Viñals
Carrera profesional: Biólogo, consultor internacional en temas de motivación, ha dado conferencias en países como Canadá, Estados Unidos, México, Guatemala, Belice, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú, Argentina, Brasil, Cuba, Puerto Rico y Republica Dominicana a todo tipo de audiencia.

con gente
El congreso Internacional de RRHH

Inversión: Antes del 10 de Octubre $520. Antes del 31 de Octubre $573.
Inscripciones: Karina Delgado • Tel.: (506) 520-0070 ext 150 • karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello • Tel.: (506) 520-0070 ext 130 • johanna.arguello@eka.net
Natalia Hernández • Tel.: (506) 290-2214 /15 /16
Servicio al cliente: Silvia Zúñiga • Tel.: (506) 520-0070 ext 147 • silvia.zuniga@eka.net
Para exhibir:
Zona Oeste: Christian Alfaro • Cel. 356-6871• christian.alfaro@eka.net
Zona Este: Anayansi Jaen • Cel. 844-4116 • anayansi.jaen@eka.net

Vea los detalles en www.congente.org

Organizan: Patrocinan: Co-Patrocinan: Participan:

EKA La revista empresarial · Aorta Solutions · Villas del Río · Manpower · PricewaterhouseCoopers · HSBC · Fragomen Global · Delta Air Lines · KPMG · Presentaciones Impresionantes · IBI Pensiones · Berlitz

¿Con qué información cuenta usted para tomar decisiones estratégicas?

Programa de actualización económica ...

- Pronósticos
- Evaluación del entorno de negocios
- Análisis e Identificación de tendencias
- Análisis de la economía

... investigamos y analizamos para usted

Teléfono: (506) 291-7600
e-mail: eco@ecoanalisis.co.cr
www.ecoanalisis.org

ecoanálisis
consultores económicos y financieros

¿Nos afectará la crisis inmobiliaria?

La expansión de la crisis inmobiliaria en los Estados Unidos ha sido amplia en los mercados internacionales, por eso muchos se preguntan si ésta llegaría a Costa Rica y cuáles serían sus efectos.

Tal como indicó Thelmo Vargas, Socio Consultor de Ecoanálisis, los efectos de la crisis inmobiliaria o subprime que atraviesa Estados Unidos, dadas las condiciones actuales y las acciones tomadas en ese país, prácticamente no serán percibidos por nuestra economía. Pero, lo importante es saber cuáles serían los posibles sectores afectados y mediante qué canales sería esto posible.

Vargas explicó cuáles podrían ser los efectos en nuestra economía, y los presentó en tres grupos:

1. Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) inmobiliaria

La demanda por vivienda tiene tres fuentes: vivienda para vivir, para alquilar y los que compran una segunda casa (generalmente retirados). Solamente, este último grupo, proveniente del exterior, puede ser el que decida comprar ahora en Estados Unidos aprovechando la baja en el precio de las casas. Sin embargo, por la ubicación tropical, la exclusividad de los paisajes y el entorno nacional, esta demanda probablemente no se verá reducida.

2.Tasas de interés y mercado cambiario

Pero si la IED inmobiliaria se redujera notablemente, podría ser que la posición de Reservas Monetarias Internacionales del Banco Central no aumente tanto. Sin embargo, dados los niveles altos en que se encuentran las reservas, no afectaría prácticamente su posición, y más bien podría ser que el Central interviniera menos en el mercado cambiario, porque tendría que comprar y esterilizar menos. Por eso, no habría incentivos para realizar cambios de política monetaria.

3. Sector exportador

Si el Producto Interno Bruto de los Estados Unidos, principal socio comercial nuestro, se redujera, sería factible que esa nación comerciara menos con nosotros, pero hasta el momento esto no ha ocurrido, por lo que las exportaciones no serían afectadas.

Vargas también mencionó algunas lecciones para aprender: primero, que los procesos expansivos de crédito requieren regulaciones más efectivas; segundo, con esta experiencia internacional se reafirma la necesidad de la buena gestión de riesgos en los fondos de inversiones y de pensiones; y tercero, que un "boom" inmobiliario no es para siempre, entonces el país debe basar su crecimiento en fundamentos sanos y mayor competitividad.

Un "boom" inmobiliario no es para siempre, entonces el país debe basar su crecimiento en fundamentos sanos y mayor competitividad.

La sociedad en comandita como vehículo de Inversión en Proyectos Inmobiliarios

La evidencia empírica nos revela que la mayoría de los desarrolladores inmobiliarios que requieren captar recursos de terceros inversionistas, utilizan como vehículo jurídico para el financiamiento del proyecto a la sociedad anónima y el fideicomiso, las cuales han sido indiscutiblemente de gran relevancia en nuestra práctica empresarial.

Sin embargo, existen otras figuras jurídicas de muy poca utilización que pueden servir como estructura legal en el desarrollo de este tipo de proyectos.

Una de ellas es la Sociedad en Comandita, regulada en los artículos 57 y siguientes del Código de Comercio. Es una figura jurídica ideal para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, porque es posible la emisión de acciones comunes y nominativas como garantía de la inversión de recursos de terceros inversionistas interesados en generar una rentabilidad de acuerdo a sus necesidades financieras, conforme lo regulan los artículos 74 del Código de Comercio y 543 del Código Procesal Civil.

Podemos definir esta sociedad como una organización para un fin común, con una individualidad o personalidad jurídica independiente de las personas que la conforman, por la unión de sus esfuerzos mediante el aporte el bienes, capitales o trabajos, que existe bajo una razón social compuesta por uno o varios socios comanditados o gestores y socios comandatarios.

A los socios comanditados les corresponde la representación legal de la sociedad, y la administración de la empresa. También les corresponde aportar los conocimientos técnicos o pericia del negocio a desarrollar, razón por la cual tienen la facultad de ser los gerentes y/o subgerentes o bien, nombrarlos bajo su responsabilidad. Debido a esa labor, responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

Por otro lado, los socios comanditarios o capitalistas son aquellos que únicamente aportan el capital o bienes que serán gestionados por los socios comanditados en beneficio del fin común establecido. Por tratarse de quienes únicamente traspasan en propiedad los bienes con que la empresa desplegará su actividad, la ley les asigna una responsabilidad igual al valor de sus aportaciones. Se les prohíbe la realización de actos de administración bajo pena de convertirse en responsables solidarios de las pérdidas y obligaciones de la sociedad, pero sí podrán: asistir a las juntas de socios con voto consultivo; al examen, inspección y vigilancia de la contabilidad y de los actos administrativos; celebrar con la sociedad contratos por cuenta propia o ajena; realizar trabajo subordinado en la sociedad; ejercer la vigilancia de conformidad con la escritura social o con la ley y la representación de la sociedad en caso de muerte de los socios gestores, en caso de que el pacto social no indicare nada para su reposición.

Vemos con esto, que esta figura es idónea para el desarrollo de proyectos inmobiliarios que requieren de la captación de fondos de terceros inversionistas sin perder el control del negocio. Siendo el desarrollador el socio comanditario, puede actuar con toda libertad su idea del proyecto, siempre dentro de un marco de debida diligencia en la administración del negocio, sin intervención alguna de sus socios capitalistas. En cambio si el vehículo jurídico es una sociedad anónima con la colocación de acciones comunes y nominativas entre sus inversionistas, estos podrían en algún momento revocar nombramientos y tomar el control del proyecto.

Arturo Guerrero D.
Asesor Legal
FINANCIERA DESYFIN

Pero como todo negocio a emprender, éste conlleva ciertos riesgos para el desarrollador como socio comanditado. Si utiliza este tipo de sociedad, se expone a ser responsable subsidiario, ilimitado y solidario. Esto es que en caso que los bienes de la sociedad no alcancen para pagar obligaciones, la totalidad de su patrimonio deberá responder al igual que quienes ostenten la calidad de socios gestores.

Sin embargo estos riesgos pueden ser mitigados con una gestión responsable mediante la implementación de un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales responsables, cuyo norte sea ganarse la confianza de los clientes, empleados, inversionistas, proveedores, contratistas y las comunidades donde se desarrolla el proyecto.

FINANCIERA DESYFIN
Financiera Desyfin
Ingrese a nuestro mundo financiero www.desyfin.fi.cr
Sabanilla Tel: 224-8408 / Fax: 280-8407
Don Bosco Tel: 248-0900 / Fax: 248-1222
Heredia Tel: 293-8000 / Fax: 293-5050
Liberia Tel: 667-1020 / Fax: 667-1060

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	420.64	423.83	427.04	430.06	433.24	436.55	439.81	443.21	446.84	450.37	454.02	457.76
2005	462.48	465.83	468.87	472.07	475.19	478.68	481.54	484.84	487.94	490.93	494.29	497.71
2006	500.65	503.17	506.03	508.66	511.3	514.01	516.7	519.34	522.06	519.8	518.7	519.95
2007	521.05	520.97	520.69	520.68	520.76	520.74	520.7	520.7	520.69			

TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ULTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	9.95%	9.91%	9.80%	9.77%	9.68%	9.65%	9.49%	9.39%	9.20%	9.01%	8.87%	8.72%
2006	8.22%	8.09%	7.95%	7.83%	7.6%	7.46%	7.31%	7.19%	7.04%	6.59%	5.34%	4.61%
2007	4.16%	3.76%	3.13%	2.60%	2.14%	1.55%	1.0%	0.5%				

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	14.50	14.75	15.00	15.00	15.00	15.75	15.75	15.50	15.50	15.25	15.25	15.25
2006	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	13.5	13.5	13.75	13.75	13.5	13.25	11.25
2007	11.25	10.75	9.25	8.0	7.50	7.25	7.25	7.25	7.25			

LIBOR A 6 MESES AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	2.96	3.16	3.40	3.41	3.54	3.71	3.92	4.06	4.23	4.47	4.60	4.70
2006	4.81	4.99	5.14	5.25	5.33	5.59	5.51	5.43	5.37	5.39	5.34	5.37
2007	5.40	5.33	5.33	5.36	5.38	5.38	5.37	5.46	5.14			

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	475.1	512.9	582.6	524.0	555.9	555.7	524.6	478.7	519.6	526.3	546.1	500.1
2005	487.8	531.1	576.8	624.5	610.3	618.1	574.5	591.9	624.3	579.4	629.4	572.8
2006	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	697.4	699.0	858.1	732.3	866.3	818.2	746.8	796.1				

IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	617.5	655.4	741.6	659.7	687.0	732.6	741.1	679.2	659.8	690.5	727.6	676.1
2005	720.3	695.4	724.5	783.4	821.3	806.5	840.8	895.2	806.9	860.9	942.0	909.3
2006	921.6	813.8	974.4	846.5	1040.4	944.4	969.1	1028.6	966.7	1022.9	1099.6	902.7
2007	1056.8	947.4	997.5	929.5	1081.6	1000.7	1075.3	1140.7				

Fuente: Banco Central.

RESULTADO FINANCIERO DEL GOBIERNO CENTRAL ACUMULADO A FIN DE MES (INGRESOS MENOS GASTOS)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	-107.08	-142.23	-124.60	-152.33	-182.35	-223.51	-294.80	-365.60	-418.41	-423.37	-456.41	-514.19
2004	-159.18	-189.90	-184.53	-182.47	-202.57	-208.57	-290.73	-313.19	-387.69	-401.64	-447.87	-439.06
2005	-149.46	-177.01	-162.19	-132.19	-142.33	-126.90	-175.45	-177.91	-260.54	-241.23	-241.83	-303.35
2006	-99.48	-114.91	-148.42	-103.77	-91.55	-62.63	-91.61	-166.1	-180.8	-159	-135.6	-150.3
2007	-54.24	-38.87	-91.66	0.96	0.02	63.92	92.5					

Fuente: Ministerio de Hacienda.

Cifras en millones de EUA dólares, transformadas al tipo de cambio de venta del mes

15 años impresa, ahora también digital. Suscríbase **GRATIS** en **www.EKAenlinea.com**
16,616 visitas al mes

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	1910.0	1986.3	2104.9	2148.7	2163.5	2194.0	2248.9	2311.0	2372.9	2379.9	2206.7	2312.6
2006	2350.1	2405.2	2765.7	2740.9	2503.8	2613.6	2588.11	2675.6	2764.6	2882.13	3122.6	3114.5
2007	3164.1	3239.3	3491.6	3559.2	3588.1	3734.1	3839.3	3902.8	3881.2			

ÍNDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRONICA DE ALTA TECNOLOGIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	186.84	186.85	187.63	189.15	190.42	191.69	193.24	194.33	194.51	194.31	194.48	194.85
2006	201.97	203.68	205.76	207.21	208.8	210.56	212.16	213.54	214.26	214.54	215.08	216.09
2007	218.86	219.81	221.46	223.43	225.01	226.04	226.78					

Fuente: Banco Central. Serie tendencia de ciclo, base: 1991=100

UNIDAD DE DESARROLLO, AL ULTIMO DIA DEL MES (EN COLONES COSTARRICENSES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	367.11	372.47	378.14	380.87	383.82	386.66	390.32	395.09	399.29	402.67	405.69	410.56
2005	415.49	422.22	428.30	432.18	436.19	441.53	444.91	449.43	455.03	457.44	461.49	468.48
2006	468.72	474.28	479.45	484.27	486.07	487.8	493.83	499.52	504.19	508.65	509.37	513.61
2007	518.82	523.68	526.71	529.85	534.44	539.75	543.7	548.12	533.61			

Fuente: Banco Central.

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2005	1.96%	1.09%	0.83%	0.96%	1.37%	0.46%	1.28%	1.25%	0.17%	1.24%	1.62%	1.01%
A-2005	1.96%	3.08%	3.94%	4.93%	6.37%	6.83%	8.23%	9.58%	9.77%	11.13%	12.94%	14.07%
I-2006	1.17%	0.89%	0.17%	0.43%	1.58%	0.96%	0.93%	0.88%	-0.17%	0.19%	1.02%	1.01%
A-2006	1.17%	2.07%	2.24%	2.68%	4.31%	5.31%	6.28%	7.22%	7.04%	7.24%	8.33%	9.43%
I-2007	0.95%	0.35%	0.73%	0.92%	1.04%	0.57%	0.93%	0.7%				
A-2007	0.95%	1.31%	2.04%	2.98%	4.06%	4.65%	5.62%	6.36%				9.1%

Proyección **EKA**

TIPO DE CAMBIO DEL EURO (DÓLARES POR EURO, AL PRIMER DÍA DE CADA MES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	1.35	1.32	1.32	1.30	1.29	1.22	1.21	1.22	1.24	1.19	1.20	1.18
2006	1.18	1.21	1.2	1.21	1.26	1.27	1.28	1.28	1.28	1.27	1.27	1.32
2007	1.33	1.30	1.32	1.33	1.36	1.34	1.36	1.36	1.36			

Fuente: Banco Central.

PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,25	4,50	4,75	4,75	5,00	5,25
2005	5,25	5,50	5,75	5,75	6,00	6,00	6,25	6,50	6,75	6,75	7,00	7,25
2006	7.25	7.5	7.75	7.75	8	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25
2007	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75			

Fuente: Banco Central de Costa Rica

TAN NECESARIA COMO LA CONFIANZA
DE TENER MI PENSIÓN EN MANOS DE UN
BUEN ADMINISTRADOR.

ASESÓRESE HOY Tel.: (506) 284-9600 | Fax: 222-1944 | www.ibppensiones.com | opc@ibppensiones.com
Interfin Banex Operadora de Planes de Pensiones Complementarias S.A.

IBP PENSIONES
Necesaria para su Independencia, Bienestar y Protección

FED: Pragmatismo en las metas de inflación

Con el cambio de presidente que había experimentado la Reserva Federal, a finales de enero de 2006, se esperaba una transición suave entre los tipos de política seguidos por Greenspan y los que implementaría Bernanke.

Por Melvin Garita Mora, Economista
Unidad de Trade y Análisis
LAFISE Valores, Puesto de Bolsa
Tel: (506) 246-0900 Fax: (506) 283-3204
mgarita@lafise.fi.cr

El pasado martes 18 de setiembre quedó en evidencia que esta transición iba a ser más sutil de lo que esperaba una buena parte del mercado, o por lo menos de la parte más "académica". Ese día la FED, en una decisión unánime, disminuyó la tasa de referencia de política monetaria de EE.UU., por primera vez desde Junio del 2003, en 50 puntos base para dejarla en 4,75%, a la vez que disminuyó nuevamente la tasa de descuento en esa misma cantidad para dejarla en 5,25%.

Bernanke, en su antiguo trabajo como profesor de Princeton, abogaba por un papel menos discrecional por parte de la FED. Esto hacía que él se caracterizara en particular, a diferencia de Greenspan, por su inclinación hacia sistemas monetarios basados en metas de inflación, o inflation targeting.

Un sistema monetario basado en este tipo de política conlleva, como elemento medular, que el Banco Central se comprometa en lograr un objetivo o rango inflacionario específico y claramente informado, por ejemplo, una inflación de 3% con un margen de tolerancia ±1% (de 2% a 4%).

Para esto debe haber un compromiso institucional con la estabilidad de precios como objetivo principal de la política monetaria; tiene que mostrarse transparencia y comunicación hacia el público en relación con los objetivos, estrategias y decisiones de las autoridades monetarias.

El régimen de metas de inflación ha sido muy exitoso en disminuir las tasas de inflación en aquellos países que lo han implementado. Estos resultados han dado respaldo a la hipótesis de que garantizar la estabilidad de precios a largo plazo, es esencial para lograr el máximo empleo, la estabilidad económica, y el bienestar general de una economía.

Inflación cero

Los detractores de este tipo de política señalan que si bien ayuda a disminuir altos niveles de inflación, el solo hecho de contemplar un objetivo positivo de inflación es peligroso para la economía, ya que esto puede influir en las expectativas de los agentes económicos a la hora de fijar precios, negociar contratos, entre otros, lo que conduciría a inflación inercial o crónica.

Éstos aluden a la necesidad de establecer metas de inflación 0, y no cantidades o rangos positivos, dado el mecanismo autoacelerador de la inflación.

Sin embargo, los seguidores de las metas de inflación le temen más los problemas que se puedan derivar de procesos de disminución vertiginosa de precios y salarios cuando los niveles de deuda de los individuos son altos, situación que se presenta en la mayoría de las burbujas bursátiles o inmobiliarias.

Cuando esto sucede, aumenta el peso real de la deuda sobre los deudores, lo que los obliga a reducir fuertemente su propensión a consumir. Y en el sistema financiero, se da el aumento en la morosidad, que si no es contrarrestado con capitalizaciones fuertes, hace que las entidades racionalicen sus posiciones crediticias. Así, estos fenómenos se complementan para producir una peligrosa caída de la demanda agregada que puede llevar a una economía a situaciones recesivas o incluso de depresión económica.

Ese martes 18/Sep/07 dejó ver estas últimas preocupaciones, radicadas básicamente en eventuales nuevos problemas crediticios en el mercado inmobiliario estadounidense. A raíz de esto no han tardado las críticas a la reducción de la tasa de la FED y al quebrantamiento académico de Bernanke que, para algunos, esa reducción implicó.

Pasar de la comodidad de los pizarrones de clase, a decisiones que afectan el devenir de buena parte de la humanidad, es difícil, muy difícil, y realizar críticas desde la comodidad de nuestra lejanía al puesto es fácil, extremadamente fácil. Pero ¡no es lo mismo remar con las metas de inflación que hablar de ellas!

El régimen de metas de inflación ha sido muy exitoso en disminuir las tasas de inflación en aquellos países que lo han implementado. Estos resultados han dado respaldo a la hipótesis de que garantizar la estabilidad de precios a largo plazo es esencial para lograr el máximo empleo, la estabilidad económica, y el bienestar general de una economía.

La Cultura del Vino

Es un evento donde el vino es el protagonista. Distribuidores y productores expondrán sus mejores marcas y usted tendrá la oportunidad de conocer, degustar y escoger entre los mejores vinos del mundo.

Actividades
- Exposición
- Degustación
- Cenas
- Charlas
- Concursos

ADQUIERA SUS ENTRADAS EN:

$25 incluye copa, porta copa, 4 tiquetes de Wine Tasting y participación en sorteos de botellas de vino
Horario Expovino: 1:00 pm a 9:00 pm

Patrocinan:

Servicio al cliente:
Milagro Obando 520-0070 ext132
Para exponer:
Guillermo Rodríguez 383-1651
www.expovinocr.com

ExpoVinoCostaRica
La cultura del vino
23,24 y 25 de octubre 2007 Hotel Real Intercontinental

EL TOMAR LICOR ES NOCIVO PARA LA SALUD

¡Ahora sí! Administre sus contactos

HighRise, herramienta en CRM

HighRise es el nuevo servicio disponible del grupo 37signals, un administrador de contactos. Este grupo es responsable del software de organización de proyectos BaseCamp.

Jorge Brenes, dueño de una empresa, tiene un tarjetero puesto en el rincón de su escritorio y cada vez que va a llamar a uno de sus contactos debe consultarlo, encontrar la tarjeta y hacer la llamada. O bien, toma el tarjetero y le pasa alguno de sus contactos a su equipo de ventas…

Para Brenes esta es una manera sencilla de tener los contactos a la mano, pero ¿qué pasaría si a este empresario se le pierde su tarjetero? De seguro, inevitablemente, habrá perdido todos sus contactos.

Igualmente, cualquiera podría pensar que por qué Brenes sencillamente no almacenó sus contactos en su computadora, en un programa versátil… Sin embargo, aunque es una buena idea, no significa un método seguro ante la posibilidad de virus o que en algún momento, pierda la información del disco duro.

No obstante, para no tener que correr riesgos innecesarios, para no estar coleccionando tarjetas por todas partes y para tener la información segura y al alcance, BaseCamp lanzó una herramienta en la web que funciona como administrador de contactos.

Se trata de HighRise, un pequeño CRM, una hoja de contactos on-line, un sitio donde agrupar los contactos empresariales y las tareas que se tienen que resolver con ellos, así como un espacio donde dejar la documentación asociada a los negocios.

Administrar tareas

Tiene una fuerte integración con Outlook y permite la importación de contactos vía BaseCamp o mediante vCards y pretende ser una especie de base de datos global para cualquier negocio, es decir cumplir las veces de "Costumer Resource Manager" a un nivel básico. En resumen, un método fácil de compartir una agenda con los asociados, un histórico de contactos y un gestor de tareas y recordatorios.

Al abrir la cuenta, el HighRise, brinda una dirección con la posibilidad de poner el nombre del usuario o la empresa con que se requiera asociar la cuenta y que quedará registrada a nombre de quien la abre. El panel de administración es tremendamente sencillo de utilizar.

Por ejemplo, para la cuenta básica (sin alojamiento) no es necesario pagar ni un céntimo y se dispone de 250 contactos y 2 usuarios, sin embargo para opciones más profesionales, como empresas, es necesario pagar tarifas que van desde los 12 dólares mensuales con lo que se ofrecen 3 usuarios y 250 MB de espacio, hasta los 149 dólares con usuarios ilimitados y 50 GB.

Todas las opciones se pueden consultar en este enlace.

Otra de las cosas importantes que se pueden obtener con esta herramienta, es que da la posibilidad de organizar las tareas por realizar y a su vez envía un recordatorio a los involucrados en la tarea para que éstos puedan estar al tanto de lo que se requiere.

Este administrador de contactos se puede acceder por medio de la dirección: http://www.highrisehq.com/

Además, el sitio ofrece la posibilidad de un tour para ver sus ventajas y funcionamiento, así como ejemplos de su utilidad.

Igualmente, dentro de sus múltiples opciones, el usuario puede hacer que todos sus contactos sean públicos o hasta privatizarlos.

Este administrador de contactos se puede acceder por medio de la dirección: http://www.highrisehq.com/

Ayudemos a que siempre sea nuestro tesoro

LA ISLA DEL COCO TE NECESITA

Es nuestra herencia a las futuras generaciones, por eso la Fundación Amigos de la Isla del Coco tiene el agrado de invitarle a nuestra

Cena de Gala

Compromiso con la Naturaleza

2 0 0 7

7 de noviembre
Hotel Real Intercontinental
7:00 pm

Costo de Participación

Individual	$ 300
Mesa para 8 personas	$ 2200
Co-patrocinio	$ 4000
Patrocinio	$ 8000

Reservaciones al telefax:
257-9257 / 256-7476
Correo electrónico:
avillalobos@cocosisland.org

FUNDACION AMIGOS DE LA Isla del Coco
El Tesoro es la Isla

Vehículos robados son localizados por aire y por tierra

VSR de Centroamérica, pertenece a Tracker-VSR Group, grupo empresarial presente en 14 países (Alemania, Austria, Belice, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Suiza y Venezuela), ofreciendo soluciones contra robo o hurto y monitoreo de vehículos. En los 14 países, Tracker-VSR Group es representante exclusivo del Sistema LoJack, líder mundial en rastreo y localización de vehículos.

Abarcando cobertura nacional y en toda la región centroamericana, Tracker-VSR Group es líder en el mercado de rastreo, localización y monitoreo de vehículos y posee una red de atención al cliente propia, contando con profesionales preparados y capacitados para atender a sus clientes.

Con más de 6 años en el mercado centroamericano, Detektor, tecnología LoJack, ha logrado ganarse la confianza de la población, donde cada vez son más los autos cuentan con esta tecnología.

Detektor, tecnología LoJack, es la tecnología líder en el mundo en recuperación de vehículos robados. Con más de 3 millones de vehículos protegidos y más de 180,000 recuperados en 39 países, la experiencia, especialización y efectividad de esta tecnología, es sinónimo de respaldo, seriedad y buenos resultados para la tranquilidad de los costarricenses.

La operación de Detektor, tecnología LoJack en Costa Rica, mantiene un margen de efectividad superior al 95%. Nuestos clientes están altamente satisfechos por el equipo de respuesta rápida que entra en acción para localizar con precisión el vehículo.

Detektor cuenta con más de 400 transmisores de alta potencia, sincronizados y controlados remotamente (no funciona por satélite), lo que le permite rastrear y localizar vehículos sin importar el país en que hayan sido robados.

Además del dispositivo, Detektor cuenta con diversas opciones que se dividen en dos grandes segmentos rastreo/localización y monitoreo.

Si usted está interesado, puede comunicarse al teléfono 231-45-80 o visitar la página www.detektor.co.cr.

¡DETEKTOR: CUANDO BUSCA, ENCUENTRA!

Tips de seguridad vehicular:

1. Estacione su vehículo en zonas con iluminación.

2. Cuando maneje verifique los vehículos que circulan detrás suyo para determinar si es objeto de un seguimiento.

3. No utilice siempre la misma ruta.

4. Al llegar a su casa, analice si los carros en la calle le son familiares, aquellos que no ponga atención si dentro hay gente.

5. Nunca deje su portón abierto por más tiempo del necesario.

Sofía Bonilla Echeverría
Edilex Comunicación
253-5518/ 827-2039

Paradisus Playa Conchal Resort

Honrado con el premio "World's Best Luxury Hotel for Families 2007" por Five Star Alliance

Miami, Florida – 3 de agosto de 2007 – Paradisus Playa Conchal Resort, el hotel de cinco estrellas, todo incluido, localizado en Guanacaste, Costa Rica, fue votado recientemente como uno de los "World's Best Luxury Hotel for Families 2007" por Five Star Alliance.

Five Star Alliance es la agencia líder de viajes en línea; su colección de hoteles de lujo incluye los nombres más renombrados alrededor del mundo. Five Star Alliance ayuda a los viajeros de alto perfil a encontrar y contratar su hospedaje a través de sus recomendaciones. Los ganadores fueron seleccionados en ocho categorías con base en los comentarios de los clientes, popularidad del sitio Web y la propia investigación y experiencia de Five Star Alliance.

"Recibir un premio basado en la experiencia de viajeros tan exigentes es un inmenso honor" afirmó Susanna Mander, Directora de Gerencia de Marca de Paradisus Resorts. "Los ganadores incluyen un "quién es quién" de los hoteles más lujosos del mundo, este premio es un testamento adicional de la exclusiva posición de liderazgo del Paradisus Playa Conchal Resort como resort de lujo, todo incluido que tiene los más altos estándares de servicio y excelencia inigualable. Nos complace este reconocimiento, que se suma a la clasificación del resort como miembro de "The Leading Hotels of the World".

El triunfo de Paradisus Playa Conchal Resort en la categoría de familias se atribuye a su exclusivo programa de Family Concierge, único en su clase. Diseñado para satisfacer las necesidades de los viajeros de hoy, el servicio ofrece a las familias unas vacaciones lujosas y libres de preocupaciones, con una óptima y relajada experiencia de cinco estrellas. Un área de recepción dedicada, exclusiva para familias, incluye un pequeño mostrador de check-in para los niños con mobiliario de tamaño infantil, estuches de bienvenida para los niños, además de un dedicado mayordomo Family Concierge, con el cual se comunican mediante un walkie-talkie y está disponible para ayudar a coordinar actividades personalizadas en el resort, excursiones y reservaciones.

Las suites de Family Concierge del resort son espaciosas y tienen áreas de sala separadas, un sofá cama y suites adyacentes. Los servicios en la habitación incluyen batas de baño y pantuflas para niños, almohadas y toallas para niños, productos de baño infantiles, menú de actividades semanales para niños, así como un minibar completamente surtido con jugos y leche con sabores de chocolate y fresa. Los servicios incluyen servicio de apertura de camas con galletas y leche. Los padres tienen también la opción de añadir un Play Station en su habitación sin costo adicional.

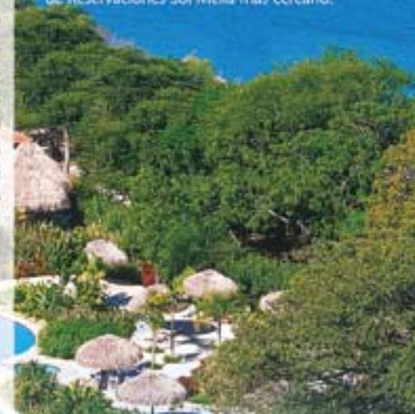
Ubicado sobre 2,400 acres de terreno encantado, en donde el golf de campeonato se une a la emocionante aventura ecológica, Paradisus Playa Conchal Resort brinda a sus huéspedes una fantástica experiencia vacacional en la vida real, con sus alojamientos que incluyen todo en la suite, el servicio insignia sólo para adultos de Royal Service, con mayordomos personales, lounge privado y áreas restringidas de piscina y playa. El resort le ofrece opciones de cocina gourmet de fusión Asiática, Italia del Norte y América. Otras instalaciones incluyen cuatro canchas de tenis, un lujoso spa y centro de acondicionamiento físico, un rango completo de servicios de cortesía, como deportes acuáticos no motorizados y entretenimiento nocturno.

Los hoteles Paradisus Resorts están ubicados en algunos de los más espectaculares y solicitados destinos de playa, entre ellos Paradisus Palma Real Resort en Punta Cana, República Dominicana; Paradisus Punta Cana Resort en República Dominicana y Paradisus Riviera Cancun Resort en México. Tres de las propiedades, Paradisus Playa Conchal Resort, Paradisus Riviera Cancun Resort y Paradisus Palma Real Resort son miembros de la colección de hoteles de lujo más prestigiosa del mundo, "The Leading Hotels of the World", que se basa en niveles de calidad exactos. De los mejores 430 hoteles, únicamente ochos son todo incluido, un distinguido reconocimiento al nivel de excelencia de Paradisus Resorts.

Como un líder innovador de la industria hotelera, Paradisus Resorts introdujo recientemente Experience Managers, que consiste en personal específicamente capacitado para orquestar totalmente la experiencia de los huéspedes, desde la iluminación hasta la música para lograr visiones, esencias y sonidos relajantes. Atentos a complacer a los viajeros de hoy día que buscan continuamente experiencias únicas, los Experience Managers se aseguran que los cinco sentidos - gusto, tacto, vista, oído y olfato – sean estimulados y realzados a través de unas vacaciones sensoriales verdaderamente inolvidables. Cada resort también ofrece un conjunto de actividades sofisticadas que enriquecen la vida y estimulan los sentidos, como la fotografía, observación de estrellas, elaboración de sushi, clases de cocina, de arreglos florales y fabricación de velas.

Paradisus
PLAYA CONCHAL RESORT
COSTA RICA
A member of The Leading Hotels of the World

Para obtener más información sobre Paradisus Resorts o para reservaciones visite: www.paradisusresorts.travel
También se pueden hacer reservaciones individuales a través de un agente de viajes llamando al 1-800-33MELIÁ, o al Centro de Reservaciones Sol Meliá más cercano.



Los Mejores en Mega Eventos y Catering Service

PARRILLADAS TODO INCLUÍDO

TODA OCASIÓN

La Mejor Alternativa
catering service

ORGANIZACIÓN DE JUEGOS

MEGA SONIDO Y VIDEO

www.lamejoralternativacr.com | www.lasmejoresfiestas.com | Tels.: 221-6801 | 353-4141

La Mejor Alternativa

DELE A SU FIESTA UN AMBIENTE DIFERENTE E INOLVIDABLE

CON EL MEJOR TORO MECÁNICO DEL PAÍS PARA ADULTOS Y NIÑOS

RESUELVA LOS PROBLEMAS DEL COMEDOR DE SU EMPRESA DE UNA VEZ POR TODAS !!

Programa de Administración de Comedores con visión de excelencia

Unase al selecto grupo de empresas que disfrutan el éxito de este servicio para sus colaboradores.

Ellos lo merecen!!

Organización y Logística Profesional

Una nueva forma de hacer negocios en Costa Rica

- Excelente Ubicación
- Centro de Negocios
- Habitaciones Ejecutivas
- Internet Inalámbrico Gratis
- Transporte Aeropuerto Hotel Aeropuerto
- Desayuno Gratis • Gimnasio • Jacuzzi • Spa

Tel: (506) 290-9300 • Fax: (506) 231-6485
800-RESERVE (en Costa Rica)

Best Western
Irazú
Hotel & Casino
★ ★ ★ ★

GRUPO MARTA HOTELS bwireservas@grupomarta.com www.webgotravel.com

EMPRESA	TELEFONO	FAX
AUTOS		
Agencia Datsun	290-0505	231-7083
Autos Automotriz	257-8000	257-6952
Autos Honda-Faco	257-6911	233-0038
Autos Renault	290-1209	232-6791
Purdy Motor	287-4100	255-0947
Suzuki-Vetrasa	242-7000	290-2222
Taller Romero Fournier	290-2626	231-3139
BANCOS		
Banca Promérica	296-4848	290-7521
Banco Banex (HSBC)	287-1000	287-1020
Banco BCT	212-8000	222-1793
Banco Central de Costa Rica	243-3333	243-4545
Banco Citibank	201-0800	201-8311
Banco Crédito Agrícola de Cartago	550-0202	550-0641
Banco Cuscatlán	299-0299	296-0026
Banco de Costa Rica	287-9088	233-1458
BAC San José	295-9595	222-8208
Banco Hipotecario de la Vivienda	253-0233	224-2953
Banco Improsa	257-0689	223-7319
Banco Interamericano de Desarrollo	233-3244	233-1840
Banco Interfín	210-4000	210-4510
Banco Internacional de Costa Rica	243-1000	257-2378
Banco Nacional	212-2000	255-3067
Banco Popular	257-5797	255-1966
Banco Uno	291-4001	291-4949
Scotiabank	287-8743	223-6328
CAPACITACION Y CONSULTORIA		
Fundes	234-6359	234-6837
Seminarios de Capacitación Revista Apetito	520-0070	520-0047
COMUNICACIONES		
Language Line Services	293-4208	293-4302
Racsa	287-0087	287-0508
Supra Telecom	293-1000	293-0955
Sykes	293-2333	293-4724
TTS	226-7921	226-8439
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
Adecco	256-1169	222-9749
Aporta Solutions	290-2214	296-1972
Career Transitions	296-5436	296-5483
Doris Peters & Asoc.	283-0544	280-4898
Grupo Meta Consultores	290-5124	290-4613
Human Perspectives Int HPI S.A.	290-3100	291-3197
KPMG	240-3232	204-3131
Manpower	258-8864	258-6984
MRI Network	228-3090	228-7036
www.mricostarica.com		
Multivex	290-2430	290-2435
PriceWaterhouseCoopers	224-1555	253-4053
Thomas International	232-1037	232-1097
EDITORIALES		
Editorial Edisa	234-7634	234-2206
EDUCACION		
INCAE	437-2340	433-9045
UCIMED	296-3944	231-4368
Ulacit	257-5767	222-4542
Universidad Fidelitas	253-0262	283-2186
Universidad Hispanoamericana	241-9090	241-9090
Universidad Interamericana	261-4242	261-3212
EQUIPO PREMIUM		
Keith y Ramírez	221-1111	223-2873
FINANCIERAS		
Corporación Financiera Miravalles	299-4000	256-9722
Financiera Acobo	295-0300	295-0303
Financiera Brunca	253-7282	253-0132
Financiera Desyfin	224-8408	248-1222
Financiera Servimás	210-8100	220-0980
Financiera Trisan	220-2900	231-2828
FONDOS DE INVERSION		
BCR Fondos de Inversión	287-9080	255-1236
BN Sociedad de Fondos de Inversión	258-5558	258-5431
Grupo Sama	296-7070	220-1809
Interfin Fondos de Inversión	210-4000	210-4560
IDIOMAS		
Centro Cultural Costarricense Norteamericano	207-7500	224-1480
Berlitz Centro Mundial de Idiomas	253-9191	204-7555
Instituto Latinoamericano de Idiomas	233-2546	233-2546
Intensa	281-1818	253-4337
Universal de Idiomas	257-0441	223-9917
INDUSTRIA		
British American Tobacco	208-3838	208-3810
Bticino	298-5600	239-0472
Procter & Gamble	204-7060	204-7600
OFICINA DE MERCADEO EXTERNO		
Grupo Glomo AP S.A.	225-4606	280-3029
PARQUES Y JARDINES		
Carlos R. Nanne E.	228-1601	389-5150
REVISTAS BUSINESS TO BUSINESS		
Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurantes	520-0070	520-0047
Receta M, la Revista para Doctores y Farmacias	520-0070	520-0047
EKA, la Revista Empresarial	520-0070	520-0047
TYT, la Revista Ferretera	520-0070	520-0047
ROTULACION / IMPRESION DIGITAL / ART. PROMOCIONALES		
JC Rótulos	271-0400	271-0398
Promerc lapiceros BIC y Artículos Promocionales	258-3544	258-3346
SEGURIDAD		
ADT	257-7374	257-1234
Coorporación JISA Los Centinelas	223-9080	221-3316
Lo Jack	231-6036	231-6867
Securicor	257-4138	233-9095
Seguridad USI	245-3422	285-6744
SERVICIOS		
Limpieza y Mantenimientos CSB Costa Rica	263-3982	

PROMERC BIC

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.
Información: Tel. 520-0070

EN EL CORAZON DE SAN JOSE

Localizado a pocos pasos del centro financiero, comercial, cultural e històrico de la ciudad capital, el Balmoral es el hotel ideal para el hombre de negocios.
Los huéspedes del hotel pueden còmodamente desplazarse a sus reuniones con bancos, entes gubernamentales y del sector privado, al igual que organizar conferencias y reuniones dentro de alguno de los amplios y bien equipados salones del Balmoral.
El hotel cuenta con 112 habitaciones y suites equipadas con todo lo necesario para una estancia còmoda y placentera. Asimismo el Balmoral ofrece a todos sus huèspedes una serie de servicios y facilidades tales como Internet inalàmbrico gratuito, centro de negocios, parqueo bajo techo, 7 salones de eventos, gimnasio & sauna, traslados aeropuerto-hotel-aeropuerto, tour desk & rent a car, etc.
Es importante destacar que en los ùltimos años la Junta Directiva del hotel empezò un ambicioso plan de inversiones para ampliar y mejorar las instalaciones del hotel. Fruto de dicho esfuerzo naciò el Bar-Restaurante-Cafè "El Patio del Balmoral" el cual por sus caracteristicas intrinsecas se ha convertido, en muy poco tiempo, en uno de los lugares màs atractivos y visitados del Centro de San Josè.

El Patio del Balmoral
Es el nuevo y acogedor Bar-Restaurante-Cafè del Hotel Balmoral, donde podrà disfrutar de una amplia variedad de sabrosos platos de la cocina internacional y tìpicamente costarricenses .
Su arquitectura rùstico contemporànea, su vegetación tropical, sus amplios y luminosos espacios asi como su innovador techo retraible lo convierten en un oasis de placer y tranquilidad en el dinàmico corazòn de nuestra renaciente ciudad capital.
El Bar Buena Vista, en la segunda planta de El Patio del Balmoral, es el lugar ideal para compartir y pasarla de lo mejor después de un extenuante dia de trabajo. En este relajante y amigable ambiente usted podrà disfrutar de un apetitoso menú de bocas y pizzas, variadas bebidas, vinos y cervezas asi como de deliciosos cocteles.

Salones de Eventos

Si desea organizar un evento social o de negocios en el lugar màs cèntrico de San Josè, el Hotel Balmoral es su mejor opciòn.
Cuenta con siete amplios, versàtiles y bien equipados salones que van desde salas para juntas directivas hasta salones para conferencias.
El servicio profesional y la calurosa hospitalidad de todo el personal del hotel, harà de su visita o evento una experiencia ùnica e inolvidable.

¿Qué tan lógico es reanudar relaciones comerciales con China?

El pasado 6 de junio, el Presidente de la República Oscar Arias, anunció la decisión de romper relaciones diplomáticas con Taiwán y establecerlas con China. La noticia puso fin a un nexo de 60 años con la isla separada de China, la que incluso, tuvo a Costa Rica dentro de la lista de 25 países a los que apoyaba financieramente para diversas obras.

Marco Vinicio Ruiz

Sergio Navas

Mario Vargas

Con un crecimiento promedio del 9,3% anual en los últimos 28 años, China se ha convertido en lo que muchos llaman la locomotora económica del mundo. Actualmente, el país asiático es el tercer mayor importador del mundo, el cuarto exportador y se posiciona como la sexta economía global con 1.200 millones de habitantes. Además, primero en reservas de divisas ($1,2 trillones) y asombra al absorber la mayor migración rural de la historia (400 millones en los próximos 25 años).

Partiendo de estas cifras, los analistas coinciden en que el establecimiento de relaciones diplomáticas con la República Popular China es una decisión histórica que le permitirá al país ampliar su comercio internacional.

Marco Vinicio Ruiz, Ministro de Comercio Exterior explica que "China ya es nuestro segundo socio comercial y eso es importante porque el país ha logrado desarrollar un comercio arriba de los $2.000 millones. Nuestro reto ahora es diversificar la exportación con variedad de productos costarricenses."

"Planteamos formalizar el comercio con China y buscamos reglas claras. Ya firmamos un convenio sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y vamos a firmar uno comercial para dar garantías al inversionista. También se trabaja en la apertura de una oficina comercial."

Ruiz asegura que están por iniciar un estudio de factibilidad sobre la posibilidad de un tratado de libre comercio y sostiene que acordaron un memorando de entendimiento que será firmado por el presidente en octubre.

Amistad y cooperación mutua

Impulsar el intercambio bilateral en materia de negocios, cooperación ambiental y búsqueda de nichos de mercado son algunos de los objetivos que buscan ambas naciones. **Sergio Navas Vicepresidente de la Cámara de Exportadores de Costa Rica (Cadexco)** afirma que con la reciente decisión, Costa Rica va en la dirección correcta, ya que desde el punto de vista comercial siempre es el gobierno el que abre las puertas.

"Cadexco ha trabajado en busca de fortalecer las relaciones comerciales con sus socios asiáticos. Con el programa "China Ya!" se ha abierto una vía de acceso hacia los principales mercados chinos mediante las misiones comerciales, ferias y exhibiciones de productos costarricenses. Creemos que ahora el reto es fortalecer los tradicionales vínculos de amistad y cooperación y además dar la seguridad jurídica que el exportador necesita", argumenta Mónica Araya, Presidenta de Cadexco.

Como parte del planteamiento estratégico Cadexco trabaja en la creación del Programa de Promoción de Exportaciones para Asia (Asiaexport).

Mercado explorable

Con 25 años en el negocio, y 10 de experiencia con las exportaciones, Coopeindia es una de las cooperativas nacionales con mayor experiencia productora y exportadora de plantas ornamentales. **Mario Vargas, Gerente General** opina: "creo interpretar que la decisión de este gobierno es insertar a Costa Rica en la apertura de mercados en concordancia con los retos que demanda la globalización, algo que debemos enfrentar inteligentemente y no verlo como una amenaza. En nuestro caso, tener un representante de ventas en China desde hace cinco años, ha hecho que tengamos un crecimiento sostenido.

Actualmente, China es el tercer mayor importador del mundo, el cuarto exportador y se posiciona como la sexta economía global con 1.200 millones de habitantes.

ITS InfoComunicación

ITS InfoComunicación
obtiene la distinción Cisco Silver Partner

ITS está acreditada para suministrar,
instalar y dar soporte de soluciones Cisco en la región.

Los clientes de ITS están satisfechos con la
calidad de los servicios recibidos.

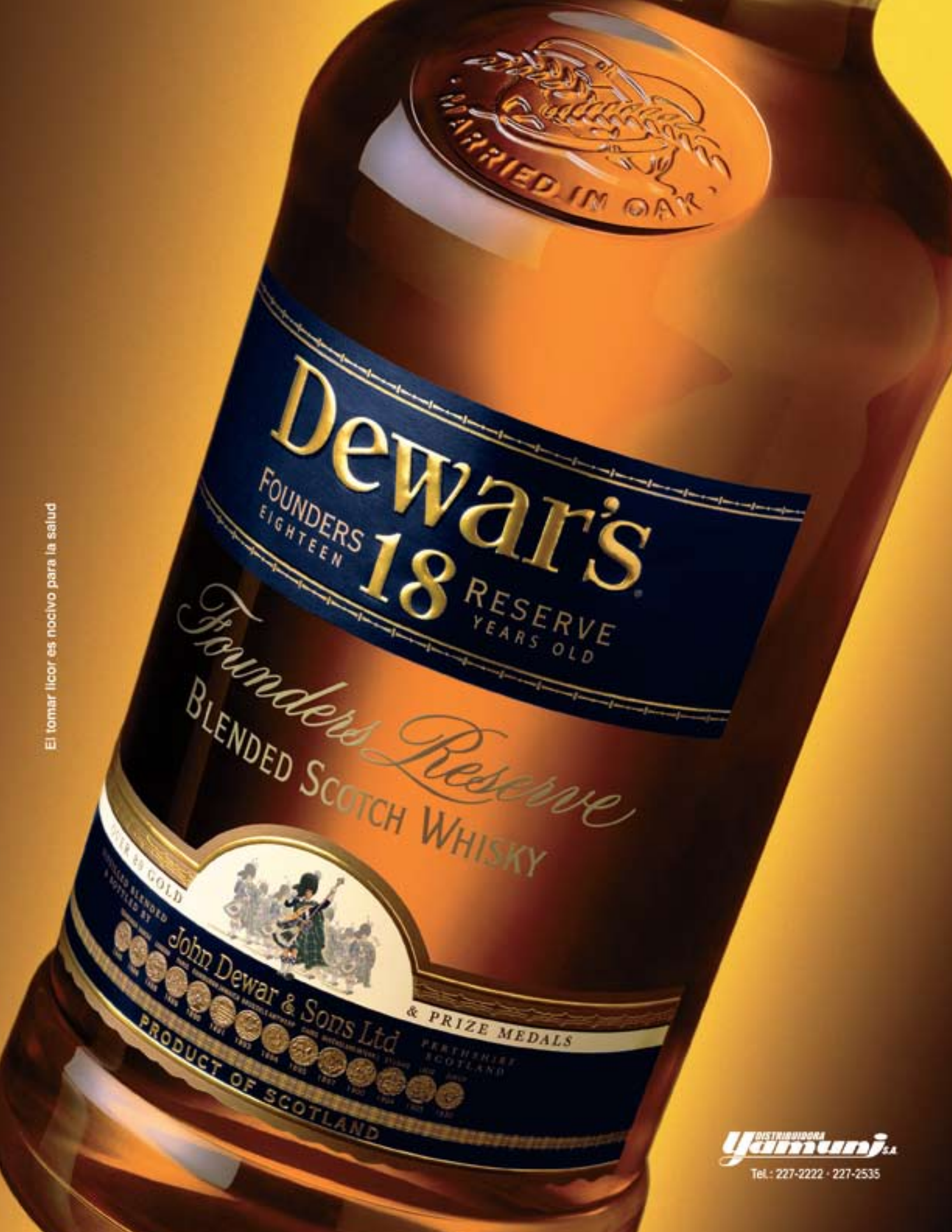
ITS InfoComunicación
ratifica su compromiso con Cisco
de promover la mejor oferta de servicios integrados de TI

• Unified Communications • Seguridad Informática • Routing & Switching

El equipo ITS cuenta con 62 colaboradores certificados por
Cisco Networking Academy y 50 más en proceso de certificación.

ITS exporta inteligencia humana a 17 mercados de las Américas.

CISCO PARTNER
Silver Certified


MARRIED IN OAK
Dewar's
FOUNDERS EIGHTEEN
18 RESERVE YEARS OLD
Founders Reserve
BLENDED SCOTCH WHISKY
John Dewar & Sons Ltd
& PRIZE MEDALS
PRODUCT OF SCOTLAND
El tomar licor es nocivo para la salud
DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.
Tel.: 227-2222 · 227-2535