Nº 301 / FEBRERO 2010

# EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

Suscríbase en: www.EKAenlinea.com

Especial de firmas de abogados P. 6

Desafíos de la banca en el 2010 P.20

Ranking de tarjetas de crédito P. 25

Ranking de bancos P. 24

# Con la banca en las venas

Alfredo Ortuño, actual Director del BCIE en C.R. tiene una pasión heredada de sus antecesores. El Biznieto de Gaspar Ortuño, -importante banquero de finales del siglo XIX e imagen del antiguo billete de 50 colones-, en entrevista.

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº 130

CORREOS DE COSTA RICA

## ¿Quiénes son mis abogados?

Arias & Muñoz
"Antes de contratar un abogado tomo en cuenta su experiencia, capacidad, solidez e integridad".

Mauricio Estrada, Gerente General de Hacienda Pinilla

Nicole Preinfalk -Abogado "In-house" • Batalla & Asociados: contratos comerciales • Alfonso Herrera: Derecho Laboral y otros para temas esporádicos como Derecho Penal y Migración.
Buscamos un excelente servicio, profesionales serios especialistas en cada materia legal, accesibles cuando se les necesite para conversar y tomar una decisión inmediata".

Salo Ponchner,
Director de Multifrío S.A.

**Consortium Laclé & Gutiérrez** es una firma muy activa. Además de representar a sus clientes en forma exitosa, participan en programas Pro Bono y organizan capacitaciones legales para sus clientes.
En el 2009, recibieron la distinción World Finance Legal Awards y su socio Rolando Laclé Zúñiga es el actual Presidente del Centro de Arbitraje de la AMCHAM.


### En Acción
4 Cartas y aclaraciones
5 "Vista las Palmas" gardonada
5 Hotel especializado en yoga

### Ideas, Gente y Empresas

Especial de Firmas de Abogados

6 Simbiosis entre abogados internos y externos
8 C&S Law Group Attorneys at Law
10 Tabla de grandes firmas de abogados
14 Miniranking de Bufetes
15 Consortium Laclé & Gutiérrez
16 Rivero, Campos, Godinez & Asociados
18 Ecolegal Consultores
19 Oller Abogados

### Socios Comerciales

Especial de Bancos

20 ¿Cómo se prepara la banca costarricense para enfrentar el 2010?
21 Popular Pensiones
22 Con la banca en las venas: Alfredo Ortuño
24 Ranking de Bancos
25 Ranking de Tarjetas de Crédito
28 Abonos Agro
31 Ganar-ganar

### 26 Portafolio de Inversiones

### 29 Clasificados

### 32 Tecnología
TIC para productividad y competitividad

### 33 Expoempleo


**www.EKAenlinea.com**

**Yokebec Soto**
yokebec.soto@eka.net

# ¿Cómo escoger a un abogado?

### No pierda su caso por una mala elección

Muchas razones nos pueden llevar a un litigio, pero perderlo por la mala elección de un defensor es un lujo que nadie se puede dar y que puede acarrear graves consecuencias.

Según datos del Colegio de Abogados de Costa Rica, existen 17.632 abogados activos. Ante esta oferta es posible fallar en la elección.

Es por esta razón que Revista Eka dedica este año el especial de abogados a este tema, con el fin de que usted, su familia o su empresa, contraten al bufete que mejor se ajuste a sus intereses.

Según la Asociación Americana de Abogados, lo primero que se debe hacer es averiguar si realmente usted necesita la asesoría o representación de un abogado, o si por el contrario, puede resolver de otra forma su problema.

Si está decidido a efectuar la contratación, pregunte a sus amigos y familiares que han tenido conflictos similares para que le recomienden a un profesional.

Consulte además si el abogado está registrado en el Colegio respectivo y si tiene o no sanciones disciplinarias que le impidan ejercer.

Recuerde que no todos los abogados brindan los mismos servicios y que la mayoría se especializan en alguna área del Derecho, ya sea por formación o por experiencia.

Solicite información clara sobre el cobro de honorarios y consultas por adelantado y si los mismos se calculan por servicios, horas o por un porcentaje derivado de la ganancia del juicio. Compare estas cifras con las tarifas del Colegio de Abogados.

Pregunte al profesional la disposición que tiene para atenderle y darle un seguimiento adecuado a sus consultas, y si por alguna razón se negara a recibir su caso pídale que le recomiende a otro profesional.

No olvide que la experiencia académica, profesional y judicial de un abogado son de gran importancia para la resolución de un litigio y si tiene dudas solicite referencias de otros clientes. Además, pregunte al abogado si se requiere la subcontratación de otros profesionales para su caso y si el bufete dispone o no de los mismos, sedes o contactos en otros países, etc. Exponga su caso con detalle a su defensor y recuerde en todo momento que si el servicio no es de su agrado puede concluir con la relación y contratar una nueva firma. EKA

## Nuestra próxima edición

Marzo / EKA 302

- **Hoteles: Promociones Vacacionales**
- **Transporte empresarial: Flotillas y Motos para su compañía y planes de financiamiento**

*Cierre Comercial: 15 de Febrero*

Abril / EKA 303

- **Finanzas: Ranking de Financieras**

**Nuevos programas de Responsabilidad Social:**
Lo que las empresas quieren mostrarle al mercado.
*Cierre Comercial: 15 de Marzo*

**Para anunciarse**
Emilia Munguía, Asesora Comercial, emilia.munguia@eka.net
Cel.: (506) 8815-5186 / Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 139
Andrés Rodríguez, Asesor Comercial, andres@ekaconsultores.com
Tel: (506) 2231-6722 Ext 148 • Cel: (506) 8834-2144

**LECTORES DE EKA**

**22,517 empresarios leen EKA**
Total circulación 4,623
Total boletines enviados por semana a personas suscritas 11,457
Visitas promedio de ekaenlinea por mes 6,437
(Total visitas en el 2008 58,248)
**www.ekaenlinea.com**

**DIRECTORA**

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

**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
**EDITORA**
Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net
**DIRECTORA DE ARTE**
Nuria Mesalles
nuria.mesalles@eka.net
**DIRECTORA EVENTOS**
Carolina Martén
**DIAGRAMACIÓN**
Irania Salazar
Erick Alvarado
**SUSCRIPCIONES**
Yariela Duarte
yariela.duarte@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext. 124

**Suscríbase a EKA**
**en www.ekaenlinea.com**
**$20 anual**
**$35 2 años**
**Suscripción digital gratis.**

**COLABORADORES**
**José Camilo Daccach:**
*Expositor*
**Hugo Ulate:**
*Periodista*

**FOTOGRAFÍA**
Ronald Román, Fotógrafo

**EKA CONSULTORES INTERNACIONAL**
Tel: (506) 2231-6722
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.

**Solicitud de Información**
Me gustaría me indiquen si cuentan con información actualizada de índices económicos referentes a la construcción que me puedan facilitar y alguna
base de datos de Ferreterías para un estudio de mercado que deseamos realizar.
Agradezco cualquier colaboración.
Saludos,
**Manuel de J. Vargas C.**
Asesor de Proyectos, Expoceramica Acabados S.A
mvargas@expoceramicacr.com

R/Estimado Manuel:
Le recomendamos visitar la página de Cámara Costarricense de la Construcción www.construccion.co.cr donde podrá encontrar información al respecto. También puede comunicarse con Hugo Solano, editor de la Revista T&T al e-mail: hugo.solano@eka.net quien puede brindarle información más especializada.

**INS solicita publicación de cifras correctas**
Nos referimos al artículo publicado en "Las 500 de Eka" publicado en la edición 299 de la Revista Eka del mes de diciembre 2009. En dicho artículo se indica que en el caso del Instituto Nacional de Seguros (INS), el rubro correspondiente a los ingresos totales del INS es de $522 millones, siendo lo correcto $684 millones.
Es importante tomar en cuenta que en nuestros registros no consta que esta información haya sido solicitada a nuestra empresa y que esta tampoco se encuentra disponible en los estados financieros publicados en nuestro Sitio Web, por lo cual desconocemos el origen del dato publicado.
Favor publicar la respectiva aclaración,
**Guillermo Constenla U., Presidente Ejecutivo INS**
R/Los datos publicados sobre los ingresos del Instituto Nacional de Seguros obedece a un lamentable error de procedimiento en la confección del Ranking de las 500 de Eka. Solicitamos nuestras más sinceras disculpas.

**Boston Scientific desea estar en el Ranking de Eka**
Me dirijo a ustedes debido a la inquietud que nos generó el reportaje publicado en la revista EKA No. 299 Diciembre 2009, titulado las 500 de Eka catalogado como el ranking empresarial más importante del año; ya que la compañía Boston Scientific de Costa Rica la cual represento, no aparece en el listado a pesar de que recientemente recibimos el Gran Premio al Esfuerzo Exportador, otorgado por CADEXCO a las empresas más destacadas del sector exportador en el 2009.
Quisiera rescatar que de acuerdo con la metodología que se menciona en el reportaje, nadie en Boston Scientific de Costa Rica recibió la invitación para participar ni el formulario para facilitarles la información.
**Zelma González, Communications Specialist, Boston Scientific**
R/La inclusión en el ranking de las 500 de Eka puede darse tanto por invitación como por el envío directo de la información de suscriptores y no suscriptores. Se incluyen únicamente las empresas que envían sus datos completos a la fecha de corte y que tengan ingresos totales que puedan ubicarlos dentro de la lista.
Es muy lamentable que nuestra empresa no le hiciera llegar el formulario, pero desde ahora le invitamos a que envíe sus datos para las 500 de Eka en nuestra edición de diciembre 2010.
Por otra parte, consideramos a su representada como una de las empresas con mayor crecimiento en el país, y es por esta razón que en nuestro contenido editorial hemos publicado información sobre Boston Scientific, tanto sobre el Gran Premio al Esfuerzo Exportador como la apertura de su segunda planta.

## ACLARACIONES

I. En la edición 299 de las 500 de EKA se publicaron datos incorrectos relacionados con los ingresos de algunas operadoras de pensiones.
A solicitud de Popular Pensiones mostramos las cifras correctas de cada entidad al cierre del 2008. (Se utiliza esta fecha debido a que el ranking de las 500 de Eka se elaboró a mediados del 2009).
Lamentamos mucho el inconveniente y pedimos las disculpas del caso.

| Operadora | Ingresos en miles de dólares | Dato Publicado |
|---|---|---|
| BN VITAL | 9.220 | 9.400 |
| Popular Pensiones | 8.164 | 8.300 |
| BCR | 4.536 | no publicado |
| IBP | 4.366 | 34.739 |
| BAC | 2.702 | no publicado |
| VIDA PLENA | 2.443 | 18.359 |
| CCSS | 2.354 | no publicado |
| INS | 1.079 | 7.209 |

**Fuente: Datos estadísticos SUPEN diciembre 2008, publicados en www.supen.fi.cr.**
**Tipo de cambio utilizado al 31 diciembre 2008 del Banco Central de Costa Rica**

II. Aclaramos que la empresa Medex de Costa Rica que aparece en el ranking de las 500 de Eka no cuenta con operaciones en Costa Rica. Al mismo tiempo, que el Sr. Jorge Perera que se cita como su Gerente General, nunca ha tenido relación con la misma y que el mismo se desempeña actualmente como Gerente General de Boston Scientific de Costa Rica.
Solicitamos disculpas al Sr. Perera y a su representada por este error.

## Muere el padre del Solidarismo

Revista Eka lamenta el fallecimiento del padre del Solidarismo de Alberto Martén, fundador del movimiento solidarista en nuestro país. A sus constantes luchas debemos la creación de más de 1,600 asociaciones solidaristas, las cuales cuentan con un total de 425 mil trabajadores afiliados.
Martén fue declarado Benemérito de la Patria en marzo del 2009.
Como funcionario público destacó como Director del Registro Judicial, fue Ministro de Economía y Hacienda; Jefe del Departamento Legal del Instituto Nacional de Seguros; Asesor Jurídico de la Junta Directiva del Instituto Nacional de Electricidad y Magistrado Suplente de la Corte Suprema de Justicia.

## Edificar gana reconocimiento en certamen organizado por CEMEX Internacional

**Obra "Vista Las Palmas" galardonada por su accesibilidad para personas con diversos tipos de discapacidad**

La obra costarricense Vista Las Palmas de la constructora Edificar fue ganadora del tercer lugar en la entrega de Premios Obras CEMEX Internacional en México.
El edificio ubicado en Jacó, fue galardonado en la categoría "congruencia en accesibilidad", que califica soluciones arquitectónicas y urbanísticas que permitan el acceso y uso a personas con diferentes grados de habilidad, tomando en cuenta los diferentes tipos de discapacidad. Además, se reconoció que sus instalaciones facilitan el uso integral del edificio.
Este certamen premia a lo más distinguido de la industria de la construcción en cada uno de los países donde CEMEX tiene presencia. Su objetivo es reconocer las pequeñas, medianas y grandes obras construidas en la actualidad, que se destaquen por sus soluciones constructivas, conceptuales, técnicas y estéticas.
Vista Las Palmas es un condominio vertical de 52 apartamentos distribuidos en 17 niveles ubicados frente al mar de Jacó en Puntarenas y su área de construcción es de 18 mil m2 .
Para calificar las obras, los jueces toman en cuenta aspectos como la ejecución de la obra, usos y aplicaciones del concreto CEMEX. Otros parámetros que evaluaron fueron el diseño arquitectónico, propuestas innovadoras, concepto urbano, respeto al medio ambiente y diseño estructural.

**Vista Las Palmas es una obra del Ingeniero Raúl Goddard,.**

## Emprendedores:

## Hotel especializado en yoga y desintoxicación abrirá en nuestro país

Saliendo completamente de su negocio de exportación de frutas y tubérculos, el empresario Sony Vinot decidió aventurarse en la hotelería.
Con sede en Fortuna, San Carlos, construirá un hotel para los amantes del yoga que sufren por la desintoxicación de la vida en la ciudad.
El complejo, con un diseño inspirado en su natal India, contempla un espacio total de 8,000 m2 -que estará concluido a finales de este año- tendrá como ejes espacios que combinan el agua y la vegetación.
Bajo el nombre de Villas & Spa Karibuni, Vinot espera atraer a nacionales y extrajeros que deseen relajarse en medio de jacuzzis y piscinas o bien disfrutar de salas de lectura, pilates y spa.
Las villas también tienen prevista la construcción de seis bungalows con un área de 64m2 diseñadas por la empresa Guido & Stitaliere Arquitectura Ambiental.

**Sin miedo a la crisis.**
El propietario de Villas & Spa Karibuni, Sony Vinot, afirma que aunque el sector hotelero está estancado por la crisis, confía en que su concepto especializado le simpatizará a los turistas.

# Simbiosis entre abogados internos y externos

*Por: Rodrigo Cárdenas, Grupo Roble*

El rol fundamental de los abogados "in-house" (o internos) es el de administrar eficientemente los riesgos legales de una empresa. Es decir, que si una compañía va a realizar algún tipo de inversión o va a lanzar un producto al mercado, los abogados "in-house" deben evaluar los riesgos de las respectivas operaciones sin obstaculizar la continuidad del negocio. Para que esta labor sea efectiva y eficiente, se requiere tanto del apoyo especializado como del recurso humano de los abogados externos.

En virtud de lo anterior, la relación entre los abogados internos y los externos es simbiótica, complementaria y debe ser fructífera. Los abogados "in-house" somos ante todo clientes de los bufetes legales por lo que estamos en la posición de sugerir algunos aspectos que servirían para mejorar el servicio recibido y así afianzar una relación de mutuo beneficio.

***1. Conocimiento técnico:*** en virtud de la gran cantidad y diversidad de materia que por lo general revisan los abogados "in-house", hay aspectos para los que necesariamente se requiere la intervención de un abogado especialista. Este último debe gozar de un profundo conocimiento técnico el cual debe ser canalizado de manera ejecutiva. Las opiniones legales densas, con numerosas referencias jurisprudenciales o doctrinales no son apreciadas. Por el contrario, un informe legal debe ser conciso, contener la norma aplicable, una breve referencia doctrinaria y en especial una recomendación precisa. Algunos abogados externos prefieren no comprometerse con una posición y se les dificulta sugerir una línea de acción concreta. Sin embargo, las recomendaciones específicas son esenciales; y si las mismas contienen alguna sugerencia de carácter preventivo se engloba un servicio de alto valor agregado.

***2. Tiempo de respuesta:*** el tiempo de respuesta debe ser inmediato. La mayoría de las veces los abogados "in-house" reciben solicitudes de los CEOs, gerencias generales, o Juntas Directivas para proveer una recomendación a partir de la cual se tomará una decisión de negocio. Si no se recibe

la asesoría técnica especializada de forma inmediata se puede incurrir en atrasos importantes que podrían provocar pérdidas económicas. Es por ello que debe mediar un contacto permanente entre los abogados internos y externos por medio de celulares y-o correos electrónicos para recibir una respuesta rápida y de calidad. Sin embargo, en todos los casos, el abogado "in-house" debe realizar las labores de control o filtro de la asesoría recibida.

***3. Honorarios razonables y reales:*** los abogados internos trabajan de conformidad con un presupuesto que debe cumplir a cabalidad y por el cual debe rendir cuentas a la administración. Por consiguiente, la revisión de facturas de los asesores externos se realiza de manera minuciosa. La mayoría de bufetes de abogados poseen buenos sistemas de facturación que detallan las inversiones de horas para determinado proyecto. Sin embargo, lo que resulta contraproducente es la sobrefacturación con respecto a un tema; es decir, una consulta que en realidad tomó una hora atenderla, se presenta en la factura como si se le hubieran invertido tres. Igualmente, algunos asesores tratan de incluir actividades intrascendentes tales como "reuniones internas" o "estudio de jurisprudencia" por medio de depuradas redacciones para efectos de disimular su relevancia y así engrosar el valor de una factura. Los abogados "in-house", quienes muchos se han desarrollado en el ámbito de los bufetes, captan rápidamente este tipo de prácticas. En estos casos, si bien la factura es cancelada la credibilidad del bufete se ve afectada y se cuestiona su contratación para futuros proyectos.

En mi caso particular, he tenido el privilegio de trabajar con excelentes despachos que han adoptado prácticas modernas que me han permitido recibir una asesoría de alta calidad y muy eficiente, tanto en tiempo de respuesta como en honorarios. En todo caso, conviene enfatizar que son los abogados "in-house" los únicos responsables por las asesorías recibidas y los encargados de defenderlas ante una Junta Directiva.

## DE IMPORTANCIA AL CONTRATAR ASESORÍA LEGAL

El Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica fue creado hace más de una centuria con el fin principal de fiscalizar el ejercicio profesional de sus agremiados. En Costa Rica, por imperio legal únicamente pueden ejercer el Derecho quienes se encuentren debidamente habilitados por el Colegio, incurriendo en el delito de ejercicio ilegal de la profesión quienes así no lo hicieren.

Al contratar un abogado (a), debe de tenerse en cuenta varios aspectos básicos de suma trascendencia a efecto de obtener el resultado deseado, cual es la tutela profesional y efectiva de los bienes objeto de discusión. Lo primero que debe verificarse es su habilitación profesional; esto incluye no solamente que se encuentre incorporado en el Colegio de Abogados y Abogadas y que no se encuentre descontando suspensión por motivos disciplinarios o morosidad. Deseable es al contratar un asesor jurídico o firma de abogados, que cuente con trayectoria en el área que necesitamos o al menos con las alianzas necesarias para el desempeño de una adecuada labor. La información que un abogado o abogada brinde sobre su perfil profesional debe ser veraz; la falsedad e inducción a error en este sentido se considera una falta y podría acarrear una sanción y deshabilitación para el ejercicio profesional por un tiempo considerable.

El Colegio de Abogados cuenta con la información necesaria para ayudar a quienes desean contratar un profesional en derecho, pues mediante una llamada a la central telefónica o visita a la página web www.abogados.or.cr, pueden verificarse datos básicos que permiten determinar en primera instancia si es procedente la contratación de determinada asesoría legal.

*Dra. Erika Hernández S. Presidenta Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica*

## ¿Quiénes son mis abogados?

Juan Carlos Hernandez: Derecho Ambiental * Laclé y Gutiérrez: Contratos y Finanzas * Rubén Hernández: Derecho Constitucional

"Contratamos abogados con conocimientos especializado según las necesidades de nuestra empresa".

John Thomas, Gerente General Industrias Infinito S.A.

---

Alfonso Gutiérrez C., Abogado "In-house" de Corporación Pipasa y asesor jurídico para el resto de empresas • Laclé & Gutiérrez: Derecho Mercantil, Constitucional y Bursátil.

"Tomo en cuenta la calidad profesional y la experiencia de la firma en el manejo de asuntos relacionados con las actividades de la empresa, la firma externa también se debe hacer responsable de contratar a otros especialistas siempre bajo la supervisión general de nuestro asesor jurídico"

Víctor Oconitrillo C., Grupo Sama. También es el Presidente del Hospital La Católica y de Corp. Pipasa.

---

Gladys Barquero Melchor: Directora Legal Centroamérica y Caribe • González & Uribe: Corporativo • Arias & Muñoz: Corporativo • FRAGOMEN: Migración, Tributación y Laboral • Consultores en Derecho Público Dr. Aldo Milano: Litigio Administrativo • Ernest & Young: Materia Tributaria • Víctor Vargas: Marcas • Castro & Pal: Patentes • Zürcher, Odio & Raven: Asuntos Varios.

"Tomamos en cuenta la experiencia en el área de la consulta o el litigio, el servicio, la atención al cliente, quiénes son los socios, el costo o la flexibilidad de negociar tarifas"

Sylvia Varela, Gerente General, Pfizer

## Mi consejo para la contratación de su abogado

"Valore la experiencia académica, la formación profesional y las publicaciones especializadas de los miembros de la firma. Esto le garantizará al cliente el dominio que el abogado tenga de la materia. El dominio de los idiomas y la pertenencia a organizaciones internacionales revela la proyección internacional de bufete y sus miembros".

Dr. Juan Marcos Rivero S., Derecho Penal y Responsabilidad Civil.

---

"Además de la capacidad técnica, el empresario tiene que analizar la ética profesional del abogado. Igualmente, la capacidad de respuesta, de formación y trabajo de equipos en diferentes especialidades legales y la calidad de servicio

David Gutiérrez, socio fundador de BLP.

# C & S Law Group Attorneys at Law

## *Firma consolidada en Derecho Público se abrió paso como una de las mejores en materia de derecho corporativo, laboral y comercio internacional*

Una exitosa lista de litigios en materia de derecho público fue la carta de presentación de C & S Law Group Attorneys at Law, quien ahora se perfila como uno de los bufetes con mayor crecimiento en el país en las especialidades de derecho corporativo, laboral y comercial.

Fundada en 1997 por Juan Carlos Castro, abogado de amplia experiencia junto con un grupo de profesionales con sólida formación académica y profesional, han sido representantes de importantes empresas como Credomatic, Municipalidad de San José, HSBC, BAC, Disexport, Rex Cargo S.A., Dinámica S.A, entre otros; gracias a su amplia oferta de servicios y a la calidad de los mismos.

La confianza de estos y otros clientes se debe en parte, al éxito que tiene la firma en anticipar posibles conflictos en cualquier tipo de negociación, ya sea de carácter público o privado.

"Hemos venido ampliando nuestros servicios según las necesidades de los clientes. Orgullosamente, hemos llevado asuntos de gran importancia y cuantía con resultados positivos en todas las especialidades que ofrecemos", afirma Castro.

Sólo en el 2009, C & S, representó compras de bienes inmuebles superiores a los $8 millones de dólares, arbitrajes locales e internacionales que sobrepasan los $20 millones de dólares y asuntos tributarios en el orden de $50 millones de dólares aproximadamente.

Como parte del seguimiento a sus casos, la firma ofrece contacto continuo con el cliente en cualquier lugar del mundo gracias al uso de una intranet que permite tener acceso a todos los documentos de su caso y a la totalidad de su proceso paso a paso. El respaldo digital respecto de cada caso confiado a la firma, se traduce en mayor eficiencia en la labor jurídica, evitando la duplicación de procesos cuando del manejo de mucha información jurídica se trata.

"Es un expediente digital, que hemos ofrecido a nuestros clientes y que ellos utilizan constantemente porque les brinda una idea de la totalidad del proceso. Esta herramienta, junto con el servicio de atención directa, forma parte importante del crecimiento sostenido que hemos tenido con las empresas nacionales y transnacionales", finalizó Castro.

**Juan Carlos Castro,**
Socio Fundador de la firma C & S Law Group Attorneys at Law es Doctor en Derecho, Especialista en Derecho Público, notario y árbitro de derecho acreditado del Centro Latinoamericano de Arbitraje Empresarial, la Cámara de Comercio Norteamericana y de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Fungió como Juez y Juez Superior Contencioso Administrativo de la Corte Suprema de Justicia.

C & S
LAW GROUP
ATTORNEYS AT LAW

CALIDAD EN EL SERVICIO, PROFESIONALISMO Y PRESTIGIO PARA RESPALDARLO

## Especialidades:

• **Derecho Público:** Litigios en contra de la administración pública, procesos contencioso administrativo, contratos con el Estado, responsabilidad contractual y extracontractual, demandas por mala praxis, ejecuciones de sentencia para determinación de daños y perjuicios, expropiaciones.

• **Derecho Corporativo:** Servicios empresariales y notariales, propiedad intelectual, marcas, transacciones corporativas, derechos del consumidor y competencia

• **Derecho Inmobiliario y Urbanístico:** planes reguladores, procesos municipales, compra-venta de inmuebles Derecho Comercial: Arbitrajes nacionales e internaciones, atención al sector exportador

**También: Derecho Tributario, Derecho Ambiental y Derecho Constitucional**

## Más información:

C & S LAW GROUP-
ATTORNEYS AT LAW
PBX (506) 2291-6593
Fax: (506) 2291-6105
New York
(USA) 1-917-477-0263
Los Angeles, CA
(USA) 1-909-895-0656
Email: info@derpublico.net
www.derpublico.net

# C & S

## LAW GROUP
## ATTORNEYS AT LAW

**"CALIDAD EN EL SERVICIO, PROFESIONALISMO Y PRESTIGIO PARA RESPALDARLO"**

Áreas de Asesoría

- Derecho Constitucional
- Litigio Contencioso Administrativo
- Derecho Administrativo
- Derecho Municipal
- Contratación Administrativa
- Derecho Ambiental
- Derecho de la Competencia
- Arbitraje y Negociación de Controversias
- Derecho de la construcción
- Derecho Bancario
- Telecomunicaciones
- Corporativo Empresarial e Inversiones
- Contratos Mercantiles
- Derecho Civil
- Litigios Civiles y Mercantiles
- Derecho Notarial y Registral
- Derecho Laboral
- Competencia Desleal
- Derecho de Marcas
- Propiedad Intelectual
- Contratos Mercantiles
- Derecho Migratorio
- Derecho Penal

C & S LAW GROUP- ATTORNEYS AT LAW
info@derpublico.net
www.derpublico.net
PBX (506) 2291-6593 / Fax: (506) 2291-6105
New York (USA) 1-917-477-0263 / Los Angeles, CA (USA) 1-909-895-0656

| Nombre del Bufete | Socio Director | Página Web | Teléfono | Tarifa socio (por hora en $US) | Tarifa asociado (x hora en US$) | Otras sedes en C.R. | Sedes en otros países |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Abogados González Uribe | Javier León | gonur.com | 2231-7060 | 200 | 100-175 | No | No |
| AG Abogados | Eduardo Araya Vega | ag-abogados.net | 2257-0006 | 200 | 100 - 150 | No | No |
| Aguilar Castillo Love | John Aguilar Quesada y Juan Carlos Castillo Chacón | aguilarcastillo-love.com | 2222-3838 | Confidencial | Confidencial | San José y Escazú | Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Panamá |
| Ara-Law Abogados | Alejandro Rodríguez Castro | ara-law.com | 2291-8844 | 125 | 100 | No | No |
| Batalla Abogados | Alejandro Batalla | batalla.cr | 2280-8880 | Confidencial | Confidencial | No | No, pero existen acuerdos de colaboración y coordinación con otras firmas int. |
| BDS Asesores Jurídicos S.A | Marco Durante Calvo | bedeese.com | 2528-3200 | Variable | Confidencial | No | Centromérica, Panamá, República Dominicana, Argentina y Uruguay |
| BLP Abogados | Luis Manuel Castro | blpabogados.com | 2205-3939 | Confidencial | Confidencial | Playa Herradura, Puntarenas | Corresponsales en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua |
| C&S Law Group Attorneys at Law | Juan Carlos Castro Loría | derpublico.net | 2291-6593 | 180 | 150 | No | New York y Los Angeles, USA; Bogotá, Colombia; Buenos Aires, Argentina |
| Consortium Laclé & Gutiérrez Abogados | Rolando Laclé Castro | consortiumlegal.com | 2257-3553 | 200 | 175 | San José y Liberia | Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua |
| Cordero & Cordero Abogados | Lic. Hernán Cordero Maduro | corderoabogados.com | 2258-2525 | Confidencial | Confidencial | Liberia, Guanacaste | No. Brindamos asesoría por medio de corresponsales del ILN |
| Ecolegal Consultores | Lyana Alvarado Javier Monge | eco-legal.com | 2234-8828 | Confidencial | Confidencial | No | Corresponsales en Guatemala, Honduras y Nicaragua. En proceso El Salvador |
| Facio & Cañas | Víctor Garita | fayca.com | 2256-5555 | 150-225 | 100-150 | No | Al ser representante exclusivo del Lex Mundi en Costa Rica, Facio & Cañas es parte de una red internacional de más de 160 bufetes, en 100 países del mundo |
| Feinzaig,Scharf &Van Der Putten | Eric Scharf | fsvlaw.biz | 2295-6699 | Confidencial | Confidencial | No | No |

| Afiliaciones Internacionales | Principal Transacción 2009 | Principal transacción 2009 en Centroamérica |
|---|---|---|
| No | Servimos como asesores de Pfizer en la fusión con Wyeth | La fusiónen la que actuamos como lead counsel Pfizer en Centroamérica y Panamá, República Dominicana y West Indies |
| INTER - AMERICAN BAR ASOCIATION | Contrato para diseño y asesoria para contrato de construcción del primer Hospital de Trauma en Centroamérica | Asesoría para la construcción del primer Hospital de Trauma en Centroamérica |
| No | Confidencial | Confidencial |
| INTA, ASIPI, IBA, AMCHAM | Confidencial | N/A |
| Chambers & Partners, IFLR (International Financial Law Review), LAVCA, International Bar Association (IBA), | Asesoría legal en transacciones y préstamos bancarios a empresas de varios sectores económicos | Asesoría legal a fondos de inversión privados latinoamericanos, en temas de hidrocarburos, servicios de infraestructura y otros |
| Socio fundador de Tax and Labor Centroamérica | Construcción y validación legal laboral de un sistema de políticas de recursos humanos para Latinoamérica, el Caribe y Estados Unidos. Asesoría en materia laboral para una de las tres Instituciones con mayor presupuesto del Sector Público | Análisis legal en: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, para empresa multinacional listada Top 3 en Fortune 500. Adicionalmente se asesoró en materia de sustitución patronal a 2 empresas Fortune 500 en Centroamérica. |
| No | 1- Autorización y constitución de American Life Insurance Co.<br>2- Representamos a ITS Infocomunicación en una transacción de capital privado cerrada en Costa Rica.<br>3- Préstamo de World Business por US$10 millones a Banco Improsa. | La Corporación Interamericana de Inversión (IIC), aprobó un préstamo de US$10M para la operación de leasing de Scotiabank, en una acción que requirió consejo legal de varios países de Centroamérica. Los fondos fueron pagados directamente a las operaciones guatemaltecas y panameñas. |
| Camara de Comercio Internacional, Asociación Argentina de Derecho Administrativo, Inter-American Bar Association | $26 millones | $3,4 millones |
| Latin Lawyer, Chambers Latin America, IFLR 1000, Latin Counsel, Martindale Hubbell | Financiamiento por parte de OPIC y Citibank a favor de grupo BAC por $225.000.000 | Financiamiento por parte de OPIC y Citibank N.A. a favor de grupo BAC por $225.000.000 |
| International Lawyers Network; American Bar Association; Inter-American Bar Association, otros | Asesoría a Entidad Financiera en préstamo por US$77 millones | Asesoría a varias empresas en el mercado asegurador y financiero centroamericano. |
| No | Confidencial | Confidencial |
| Representante exclusivo en Costa Rica de Lex Mundi y Club Iberoamericano de Abogados. | Confidencial | Confidencial |
| Interlex Group, con más de 80 firmas de todo el mundo | Adquisición de empresa productora y procesadora de sábila en estado de quiebra | N/A |

| Nombre del Bufete | Socio Director | Página Web | Teléfono | Tarifa socio (por hora en $US) | Tarifa asociado (x hora en US$) | Otras sedes en C.R. | Sedes en otros países |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fragomen Global | Socio para Latinoamérica Federico Solís Montero | fragomen.com | 2204-6300 | Tarifas calculadas por transacción | Tarifas calculadas por transacción | No | India, EEUU, Australia, Belgica, Emiratos Arabes Unidos, Alemania, China, Sudáfrica, Reino Unido, Francia, Singapore, Canada, y Nueva Zelanda |
| KPMG Abogados, S.A. | Sergio García | kpmg.co.cr | 2201-4100 | Confidencial | Confidencial | Liberia, Guanacaste | Otras Firmas miembros de KPMG alrededor del mundo |
| Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco | Arnoldo Lopez Echandi | llm.co.cr | 2519-7500 | Variable | Variable | Manuel Antonio Quepos | No |
| LEXINCORP - André Tinoco Abogados | Dr. Arnoldo André Tinoco | lexincorp.com andretinoco.com | 2283-3070 | Confidencial | Confidencial | Huacas, Guanacaste | San Salvador, Guatemala, Tegucigalpa, San Pedro Sula, Managua. Además de corresponsalía con 140 países |
| Oller Abogados | Pedro Oller | ollerabogados.com | 2257-1290 | La tarifa se acuerda con el cliente según sus necesidades. | La tarifa se acuerda con el cliente según sus necesidades. | Oller Abogados, Plaza Futura, Liberia, Guanacaste. | Hermosilla, Madrid Alianza con la firma Garrigues de España y otras firmas en Centroamérica, Panamá y República Dominicana |
| Pacheco Coto | Humberto Pacheco Alpizar | pachecocoto.com | 2505-0900 | Confidencial | Confidencial | No | Suiza y Nueva Zelanda |
| Quirós Abogados Central Law | Rafael A. Quirós Bustamante | central-law.com | 2224-7800 | 200 | 125 | No | Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. |
| Rivero, Campos, Godínez & Asociados | Juan Marcos Rivero Sánchez, J. Federico Campos Calderón y Alexander Godínez Vargas | penalcorp.com | 2253-3165 | Se cobra por caso o asunto asumido y se toma en consideración la cuantía y su complejidad de la materia | Variable | Liberia, Guanacaste | Colombia, Argentina, México y Centroamérica |
| Soley, Saborío & Asociados | Lic. Elías Soley Gutiérrez | lawfirmcr.com | 2290-7220 | 180-225 | 125-130 | No | Centroamérica |
| Zürcher Odio & Raven | Alberto Raven R Harry Zurcher Blen | zurcherodio-raven.com | 2201-3800 | Variable | Variable | Liberia | No |

| Afiliaciones Internacionales | Principal Transacción 2009 | Principal transacción 2009 en Centroamérica |
|---|---|---|
| Solo operamos bajo nuestra propia red mundial. | Confidencial | Confidencial |
| KPMG | Confidencial | Confidencial |
| No | Asesoría en Costa Rica para el banco Alemán KFW en la estructuración de un préstamo por $235.000.000 a favor del Fideicomiso P.T. Garabito. | N/A |
| Multilaw, Consulegis, Globalaw | Asesoría a una empresa extranjera en la compra de 25 propiedades en la Zona Sur para el desarrollo de un proyecto ambiental. Establecimiento de empresas en el país, una de telecomunicaciones y otra un centro de contacto. | Asesoria en la constitución de un crédito sindicado otorgado por 5 diferentes bancos a empresas radicadas en Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Panamá and the Virgin British Islands |
| International Bar Association; International Trademark Association; Asociación Internacional de la Propiedad Intelectual; International Tax Planning Association; Asociación de Profesionales en Propiedad Intelectual de Costa Rica; International Chamber of Commerce; TAGLaw | 1- Empresa exportadora de cítricos en adquisición de otra empresa.<br>2- Asesoría en venta de parte de una operación de call center y traslado de empleados a nueva empresa.<br>3- Asesoría a empresa de Petróleo de la República de China en negociación con RECOPE .<br>4- Asesoría a la empresa SOIN S.A. en la conformación de un consorcio | Asesoría en la expansión regional de una franquicia de servicios médicos. |
| IBA, ABA, WSG, INTA, AIPLA, NYSBA, AACCLA, IABA, IFA, ITPA. | Confidencial | Confidencial |
| LATIN AMERICAN NETWORK | Confidencial | Arbitrajes Internacionales con fundamento en la legislación CAFTA en Guatemala y en El Salvador. |
| Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Francaise, Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal, Asociación Latinoamericana de Derecho Médico, Asociación Peruana de Medicina Legal, Asociación Hispanoamericana de Medicina Legal y Ciencias Forenses | El caso Caja-Fishel con una cuantía de $150.000.000 de dólares | Consultorías para Kimberly ClarkWalmart Centroamérica. |
| "Grupo Jurídico Centroamericano MSI Global Alliance" | Confidencial | Confidencial |
| Bomchil Group | Confidencial | N/A |

| Rk | Bufete más antiguos | Año de Fundación |
|---|---|---|
| 1 | Zürcher Odio & Raven | 1936 |
| 2 | Pacheco Coto | 1939 |
| 3 | Cordero & Cordero Abogados | 1940 |
| 4 | Facio & Cañas | 1942 |
| 5 | Fragomen Global | 1951 |
| 6 | Aguilar Castillo Love | 1963 |
| 7 | Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco | 1966 |
| 8 | Consortium Laclé & Gutiérrez Abogados | 1977 |
| 9 | Soley, Saborío & Asociados | 1987 |
| 10 | LEXINCORP - André Tinoco Abogados | 1988 |
| 11 | KPMG Abogados, S.A. | 1994 |
| 12 | BDS Asesores Jurídicos S.A. | 1997 |
| 13 | C&S Law Group Attorneys at Law | 1997 |
| 14 | AG Abogados | 2000 |
| 15 | Ara-Law Abogados | 2000 |
| 16 | Batalla Abogados | 2000 |
| 17 | Feinzaig,Scharf &VanDerPutten | 2000 |
| 18 | Oller Abogados | 2000 |

| Rk | Bufetes con mayor cantidad de socios | Número de Socios |
|---|---|---|
| 1 | Facio & Cañas | 16 |
| 2 | Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco | 12 |
| 3 | BLP Abogados | 10 |
| 4 | Aguilar Castillo Love | 9 |
| 5 | Zürcher Odio & Raven | 9 |
| 6 | Consortium Laclé & Gutiérrez Abogados | 8 |
| 7 | Pacheco Coto | 6 |
| 8 | Abogados González Uribe | 4 |
| 9 | Ara-Law Abogados | 4 |
| 10 | Batalla Abogados | 4 |
| 11 | BDS Asesores Jurídicos S.A | 4 |
| 12 | Cordero & Cordero Abogados | 4 |
| 13 | Oller Abogados | 4 |
| 14 | Quirós Abogados Central Law | 4 |
| 15 | AG Abogados | 3 |
| 16 | Feinzaig,Scharf &Van Der Putten | 3 |
| 17 | Rivero, Campos, Godínez y Asociados | 3 |
| 18 | Soley, Saborío & Asociados | 3 |

| Rk | Bufetes con mayor cantidad de asociados | Número de Asociados |
|---|---|---|
| 1 | BLP Abogados | 35 |
| 2 | Consortium Laclé & Gutiérrez Abogados | 35 |
| 3 | Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco | 32 |
| 4 | Aguilar Castillo Love | 30 |
| 5 | Facio & Cañas | 27 |
| 6 | Zürcher Odio & Raven | 22 |
| 7 | Fragomen Global | 21 |
| 8 | Pacheco Coto | 20 |
| 9 | Feinzaig,Scharf &Van Der Putten | 18 |
| 10 | Abogados González Uribe | 17 |
| 11 | Batalla Abogados | 16 |
| 12 | Rivero, Campos, Godínez y Asociados | 15 |
| 13 | KPMG Abogados, S.A. | 15 |
| 14 | Quirós Abogados Central Law | 12 |
| 15 | BDS Asesores Jurídicos S.A | 10 |
| 16 | Oller Abogados | 8 |
| 17 | Soley, Saborío & Asociados | 8 |
| 18 | LEXINCORP - André Tinoco Abogados | 7 |

Fuente: Información suministrada por cada bufete.
Nota: El orden de las posiciones no es sinónimo de calidad, sino una referencia en el mercado.

*Firma creció como la espuma y cuenta con 151 abogados en la región*

# Consortium Laclé & Gutiérrez se consolida como el bufete más grande en Centroamérica

**En la foto de izquierda a derecha: Rolando Laclé Zúñiga, David Arturo Campos Brenes, Rolando Laclé Castro, Manuel Emilio Montero Anderson, Mario Quesada Bianchini y Mauricio Martínez Parada. Ausentes Don Alfonso Gutiérrez Cerdas y Don Eugenio Desanti Hurtado.**

*El 2010 arrancó con éxito para Corsortium. El afamado bufete, reconocido por su liderazgo en la representación de litigios y cierres del sector financiero, no dejará espacio para la competencia.*

*Según Rolando Laclé Castro, uno de los socios fundadores, la firma brindará más servicios por medio de departamentos especializados en seguros y derecho público.*

*"Los nuevos departamentos se unirán a nuestra estructura, donde cada unidad está supervisada por un socio y bajo la dirección de abogados especialistas quienes junto a los asociados dan consultoría y seguimiento de cada caso", afirma Laclé.*

*Entre los nuevos directores figuran profesionales de renombre como Germán Rodríguez, Ex Director Legal del Instituto Nacional de Seguros, Carlos Arguedas, Ex Jefe Legal de la Contraloría y Ana C. Monge abogada especialista en propiedad intelectual.*

*En su nueva oficina ubicada en Trejos Montealegre, Escazú, Corsortium suma 43 abogados. El bufete cuenta también con sedes en Liberia Guanacaste y San José. Además, Consortium Centroamérica Abogados, es la firma más grande de la región con un total de 151 abogados.*

*Algunos de los clientes de Corsortium en el sector bancario, corporativo y laboral, son Citi Bank, Scotiabank, Lafise, Banco General, Cemex, Abonos Agro y Four Seasons.*

*La estructura integral del bufete le ha permitido apoyo directo a su clientela con un mínimo de complejidad y el máximo de resultados.*

*"Somos líderes de grandes transacciones como ofertas públicas de adquisición. Ahora nos preparamos para representar clientes en materia de contrataciones diversas con el Estado, en materia de telecomunicaciones y energía", señala David Arturo Campos, socio de Consortium.*

## Áreas de Práctica

- *Corporativo y Mercantil*
- *Bancario y Financiero*
- *Inv. Extranjera y Comercio Internacional*
- *Derecho Laboral*
- *Litigios y Arbitrajes*
- *Derecho Administrativo*
- *Seguros*
- *Derecho Público*
- *Sector Regulado*
- *Derecho Ambiental*
- *Derecho Fiscal*
- *Derecho Inmobiliario*
- *Derecho Penal*
- *Derecho Migratorio*
- *Propiedad Intelectual*

Consortium Centro América Abogados | Laclé & Gutiérrez Costa Rica

Corsortium Laclé & Gutiérrez
www.consortiumlegal.com
Tel.: (506) 2257-3553• Fax: (506) 2255-1398

# Experimentados juristas

*Formación académica, experiencia judicial y profesional, hacen de Rivero, Campos, Godínez & Asoc., un bufete con un cúmulo de ventajas comparativas.*

*Las cifras responden a su capacidad. Rivero, Campos, Godínez & Asoc., ostenta con orgullo un volumen de 500 casos administrados en el área del litigio en derecho penal, responsabilidad civil, comercial y laboral durante el 2009. Además, maneja procesos laborales colectivos que reúnen 350 clientes adicionales.*

*¿Su secreto para el éxito? La combinación de prestigiosos profesionales: Juan Marcos Rivero Sánchez y J. Federico Campos Calderón (socios fundadores), a quien se les unió recientemente otro destacado jurista: Alexander Godínez Vargas.*

*Ellos comparten su pasión por dar a sus clientes lo que realmente necesitan: soluciones eficientes en momentos de verdadera crisis.*

*"Nuestra vasta experiencia académica, judicial y de litigio, nos permite identificar con precisión los verdaderos riesgos jurídicos y económicos que afronta el mundo empresarial, y con ese conocimiento podemos sin lugar a dudas dar la mejor y más eficiente asesoría", explica Rivero.*

*Señala Godínez, "Este amplio espectro de servicios le ha valido al bufete la preferencia de clientes individuales y corporativos que confían en su trayectoria para definir la estrategia, seguimiento y resultado de sus decisiones, con ahorro de tiempo y dinero".*

*Según Campos, "la formación académica de cada uno de los socios en prestigiosas universidades nacionales y extranjeras le da una perspectiva diferente a su trabajo, y una garantía al cliente de calidad y responsabilidad en los servicios prestados".*

*Entre los clientes de Rivero, Campos, Godínez & Asoc., se encuentran empresas como Kimberly Clark, BAC-Credomatic, Banco Popular, Riteve, las cadenas de Hoteles Hilton y Occidental; así como Burger King, Veinsa, Audi y Almacenes Fiscales.*

*Además, varios miembros del bufete son reconocidos por su intervención en importantes casos penales de interés para la opinión pública y los medios de comunicación.*

*Para información adicional sobre Rivero, Campos, Godínez & Asoc., visite www.penalcorp.com, o llame a los teléfonos 2280-7060 o 2253-3165.*

## Equipo experimentado

- ***Juan Marcos Rivero:*** *Ex Presidente del Tribunal Penal del II Circuito Judicial de San José, Doctor en Derecho Penal por la Universidad Frankfurt del Meno - Alemania, Especialista en Derecho Penal de UCR, Profesor Asociado de UCR, Árbitro de AMCHAM y de la Cámara de Comercio de Costa Rica, miembro de la Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Francaise.*
- ***J. Federico Campos:*** *Ex Defensor Público y Ex Letrado de la Sala III, Magíster en Ciencias Penales de UCR, Máster en Administración de Justicia Penal de UNA, estudios especializados en la Universidad de Salamanca - España y en el CEJA - Chile, miembro del Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal, Profesor universitario y Consultor internacional.*
- ***Alexánder Godínez:*** *Ex Juez del Tribunal de Trabajo, Doctor en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid - España, Magistrado Suplente de la Sala Constitucional, Profesor de Derecho Laboral de UCR, Ex Presidente de la Asoc. Costarricense de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Árbitro de AMCHAM y Consultor internacional.*

*Los miembros de Rivero, Campos, Godínez & Asoc., suman conjuntamente la autoría de más de 30 libros, más de 100 artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras, y han participado en decenas de conferencias. Su experiencia y publicaciones les ha valido importantes premios y reconocimientos a nivel académico y profesional.*

RIVERO, CAMPOS, GODINEZ & ASOC.
ABOGADOS

# UN BUFETE A LA ALTURA DE LAS EXIGENCIAS EMPRESARIALES ACTUALES

Socios:

Juan Marcos Rivero (Derecho Penal, Civil y del Consumidor)
J. Federico Campos (Derecho Penal, Constitucional y Derechos Humanos)
Alexander Godínez (Derecho del Trabajo y Seguridad Social)

Asociados:

Julián Solano (Derecho Médico, Civil y Penal)
Gastón Ulett (Derecho Comercial y Bancario)
José Joaquín Ureña (Derecho Penal)
Maikel Hinrichs (Derecho Notarial y Penal)
German Rojas (Derecho Notarial, Civil y Penal)
Joaquín Perez (Derecho Notarial y Penal)
Sergio Múnera (Derecho Penal)
Gerardo Huertas (Derecho Penal)
Christy Martínez (Derecho Notarial y Comercial)
Natalia Ramírez (Comercial)
José Miguel Granados (Derecho del Trabajo y Seguridad Social)

RIVERO, CAMPOS, GODINEZ Y ASOC.
ABOGADOS PENALISTAS Y CORPORATIVOS.
TEL. 2253-3165 / 2280-7060
FAX. 2280-6655
WWW.PENALCORP.COM

# Ecolegal Consultores… saben de Derecho Ambiental.

## Bufete tiene como meta incrementar sus asesorías regionales especializadas.

*Para comprender la importancia de la labor que exitosamente desempeña Ecolegal Consultores, tanto a nivel nacional como regional, resulta necesario partir de la siguiente premisa: el cumplimiento de la normativa ambiental es un compromiso ineludible para aquel empresario que quiera proteger la continuidad de su negocio.*

*Inspirados en esta idea, la firma asesora a una amplia y variada cartera de clientes, de la talla de Wal-Mart Centroamérica, Nestlé, Coca Cola-Industrias, Reserva Conchal, Bridgestone Costa Rica, Panduit, Abopac, entre otros.*

*La proliferación de requisitos legales, en la región centroamericana se encuentra, hoy día, más activa que nunca. Por esta razón, explica Lyana Alvarado, socia del Bufete, que "No es sólo necesario, sino además, vital, atender adecuadamente el tema del cumplimiento para ayudar a la empresa a prevenir riesgos que puedan afectar su continuidad."*

*Agrega la abogada que "el concepto de cumplimiento legal es muy amplio, pues abarca no solo el área financiera o anticorrupción, sino también el área ambiental, seguridad alimentaria, salud ocupacional y calidad."*

*En estos ámbitos se desempeña la firma. Sus servicios incluyen auditorías, actualización de legislación y estudios de requisitos legales conforme las normas ISO y OHSAS, tramitación de permisos (ante el Departamento de Aguas, SETENA, Dirección de Geología y Minas, Ministerio de Salud), y por supuesto la atención de litigios administrativos -Tribunal Ambiental- y judiciales.*

*"Contamos con formación académica y experiencia en la materia. Nuestros clientes no son atendidos por un solo especialista, sino por un equipo asesor especializado", afirma Javier Monge, socio del Bufete.*

*Ecolegal Consultores tiene entre sus planes brindar mayor asesoría regional, en aras de constituir una firma centroamericana especializada, por medio de sus corresponsalías en Guatemala, Honduras, Nicaragua y, pronto también, en El Salvador.*

**Desde el año 2005,** *Lyana Alvarado y Javier Monge ofrecen sus servicios legales en materia ambiental junto con sus asociados, Andrés Sevilla y Cristhiam González, quien se incorporó en el 2010.*

ecolegal Consultores

Ecolegal Consultores es una empresa dedicada a la asesoría legal enfocada al cumplimiento de requisitos legales. Nuestra experiencia abarca la asesoría legal ambiental, calidad, salud ocupacional y seguridad alimentaria, con el fin de seguir las tendencias modernas de los sistemas de gestión integrados.
Los servicios que prestamos permiten a nuestros clientes tener un control formal y documentado de posibles incumplimientos legales que afecten la continuidad de sus negocios.

Especialistas en Asesoría de Cumplimiento de Requisitos Legales / ISO 9000, 14000, 22000 y OHSAS 18000

- Asesoría y Evaluaciones de Cumplimiento Legal para Sistemas de Gestión Empresarial (Calidad, Ambiente, Seguridad Alimentaria, Salud y Seguridad) en la región Centroamericana: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.
- Trámite de permisos ante SETENA, Ministerio de Salud, Municipalidades, DGTCC, Departamento de Aguas, Consejo de Salud Ocupacional, entre otros.
- Asesorías Especiales (Due Diligence Ambiental, Capacitación, Opiniones Jurídicas, entre otros).
- Atención de Denuncias, Litigios y Procedimientos Administrativos.
- Distribución y Venta del Software SISE en Costa Rica y de ECOLEGAL en el resto de la región centroamericana desde Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, con la legislación actualizada sobre los temas que abarcan nuestra especialización.
- Herramientas empresariales de consulta normativa en materia de ambiente, calidad, riesgos laborales, transporte, infraestructura y alimentos.

Tel. (506)2234-8828 / Fax: (506) 2280-5775 / Email: info@eco-legal.com / Web: www.eco-legal.com

# *Your business is our business*

## *Ética y servicio colcan a Oller Abogados como uno de los bufetes más prestigiosos de la región.*

*Una combinación de jóvenes pero experimentados abogados, ha logrado el reconocimiento de clientes nacionales e internacionales. Su éxito se debe al talento profesional de su equipo, liderado por su socio fundador, Pedro Oller.*

*Oller Abogados ofrece a sus clientes soluciones legales de forma integral y eficaz en respuesta a sus necesidades de orden jurídico en el éxito de sus negocios.*

*"Hemos continuado creciendo como respuesta a las necesidades de nuestros clientes, sin dejar de brindar un servicio personalizado y oportuno.", señala Roberto Esquivel, socio de Oller Abogados.*

*Su nivel de excelencia ha tenido como resultado que se reconozca a Oller Abogados dentro las primeras firmas de servicios legales a nivel nacional y regional.*

*Su alianza con Garrigues (la firma más grande de Europa continental e Iberoamérica), les permite trasladar a nuestro país el conocimiento y experiencia de dicha firma en los servicios que brinda a sus clientes en materia de infraestructura, capital humano, empresas familiares, tributario, entre otras.*

*Como lo indica Carolina Gutiérrez, Asociada de la Firma, la alianza con Garrigues, implica el intercambio de conocimiento y genera nuevas formas de aplicación del derecho y ajustes en los modelos corporativos para mejorar las utilidades de las empresas, como por ejemplo en el manejo de capital humano o impuestos.*

*"Somos exitosos porque damos a los clientes las soluciones que buscan. Un tiempo de respuesta oportuno y el respaldo de toda una empresa para satisfacer sus necesidades", finalizó Gutiérrez*

**Oller Abogados = Trabajo en equipo**

***Socios:*** *Pedro Oller, Roberto Esquivel, Mauricio Bonilla y Ricardo Vargas.* ***Asociados:*** *Ivannia Méndez, Carolina Gutiérrez, Andrés Mercado, Leonardo Castro, Gabriela Miranda, Vivian Jiménez*


ABOGADOS + GARRIGUES =

COMPROMISO LOCAL
CON
RESPALDO INTERNACIONAL

En Oller Abogados contamos con el soporte multilateral para atender sus necesidades regionales centroamericanas dentro de un contexto global.

Centroamérica y el mundo: ¡Es posible y ya lo estamos haciendo!

OFICINA SAN JOSÉ, AVENIDA 18, CALLE 2 • TELÉFONO: (506) 2257-1290 • FAX: (506) 2222-5494
OFICINA LIBERIA , PLAZA FUTURA • TELÉFONO: (506) 2668-1310 • FAX: (506) 2668-1314
CORREO ELECTRONICO: INFO@OLLERABOGADOS.COM • WEBSITE: WWW.OLLERABOGADOS.COM
APARTADO POSTAL: 555-1007 SAN JOSÉ, COSTA RICA

# ¿Cómo se prepara la banca costa

**Franco Naranjo, Presidente de la Asociación Bancaria Costarricense nos lo explica en esta entrevista para Revista Eka.**

***¿Qué lecciones aprendió la banca costarricense con la crisis económica mundial?***
Las lecciones aprendidas, sobre lo que no debe de hacerse, fueron muchas; lo sucedido en la banca internacional fue aleccionador para todos; pero lo realmente rescatable es que la banca costarricense soportó sin mayores complicaciones la crisis, gracias a la regulación prudencial que se venía aplicando, por parte de los entes reguladores, y que permitió que los bancos tuvieran posiciones patrimoniales fuertes y carteras sanas para enfrentar la situación.

***¿Hacia dónde se dirigen los esfuerzos del sector financiero para captar sus clientes?***
Los esfuerzos se deben orientar en dos vías: la primera es la de seguir apoyando a los clientes que fueron impactados por la crisis y que enfrentan problemas transitorios y segundo contribuir con el desarrollo económico de país manteniendo un sistema bancario sólido y sano. Las acciones para capturar nuevos clientes y mantener los ya existentes dependerá de las políticas internas de cada entidad basadas en la sana competencia, en beneficio del sistema y de los clientes.

***Como Presidente, ¿qué proyectos específicos o estrategias conjuntas se van a dirigir desde la Asociación?***
El fin constitutivo de la Asociación Bancaria Costarricense es el de colaborar con el desarrollo de la actividad financiera y en ese sentido el interés estriba en:
1. Promover y apoyar las iniciativas de culturización financiera; el conocimiento es vital para lograr una mayor bancarización.

2. Desentrabar la banca para el desarrollo para lograr una eficiente distribución de los recursos.

3. Continuar con el proceso de autoregulación de sanas prácticas en materia de competencia y servicios financieros.

4. Racionalizar la política de conozca su cliente, con propuestas concretas a la autoridades, por cuanto ésta resulta engorrosa para los clientes, onerosa para los bancos y poco efectiva en la prevención del lavado de activos.

**Franco Naranjo, Presidente de la Asociación Bancaria Costarricense**

"Continuaremos ofreciendo un producto diferenciado, con una asesoría individualizada basada en un análisis profundo del entorno económico y de las necesidades de nuestros clientes.
Prevemos que los clientes buscarán un manejo más activo de sus posiciones cambiarias, y en ese sentido venimos trabajando de forma importante con importadores y exportadores para manejar esos riesgos, así como el riesgo en los portafolios de clientes individuales. En el área de fideicomisos tomará mucha importancia y esperamos traer nuevas emisiones al mercado mediante el underwriting en firme". **Fernando Estrada, Gerente de Estrategia de INS Valores**

# rricense para enfrentar el 2010?

***A nivel de la región centroamericana, ¿qué le falta a la banca costarricense para mejorar?***
El sistema bancario en Costa Rica ha logrado un nivel de madurez que permite la coexistencia de una banca pública y privada; lo cual ha beneficiado al país y a los usuarios de los servicios. Ahora bien, más que faltarle a la banca creo que el país, para mejorar en general, debe avanzar en el proceso de desregulación y simplificación de trámites, con el propósito de agilizar y eficientizar la canalización de recursos hacia los sectores productivos.

***¿Se recuperará la confianza de los inversionistas en el país?***
Costa Rica ofrece una mano de obra muy calificada, altos niveles de estabilidad política y económica, una ubicación geográfica estratégica y una seguridad jurídica que han atraído a empresas internacionales de gran magnitud. Estamos seguros de que, conforme mejore el panorama financiero internacional, el nivel de atracción de inversión extranjera directa incrementará.

***¿Y la de los costarricenses para tomar riesgo de invertir y/o de endeudarse nuevamente mediante créditos?***
La confianza del consumidor costarricense ya ha empezado a mostrar mejoras, tanto a nivel de consumo como de acceso al crédito. Sin embargo, las decisiones de apalancamiento deben ser conservadoras aunque el panorama muestre tendencias de mejora.

***¿Impactarán las elecciones presidenciales positiva o negativamente en el sector financiero?***
Las elecciones presidenciales ocasionan la posposición de decisiones, en general, las cuales se tomarán una vez concluido el proceso electoral y teniendo una mayor certeza del panorama.

## Popular Pensiones arranca con fuerza el 2010

*Utilidades del 2009 alcanzaron los 1,400 millones de colones*

Mantener al afiliado como su centro de operaciones, mejorar sus procedimientos y supervisar paso a paso la atención al cliente en sucursales bancarias, son sólo parte de los planes con los que Popular Pensiones inicia el 2010.
Según su Gerente General, Marvin Rodríguez, este tipo de acciones complementarán los servicios que desde su apertura la entidad brinda a sus afiliados, entre quienes se distribuyó el 50% de las utilidades durante los últimos cinco años.
"Buscamos que nuestros clientes reciban la mejor rentabilidad real, con un balance entre riesgo, rendimiento y liquidez. Actualmente, manejamos más de un millón de cuentas y nuestros fondos administrados superan los 440 mil millones de colones", afirmó Rodríguez.
Popular Pensiones pretende mantener su liderazgo en los indicadores e incrementar su cartera de fondos administrados, adicionalmente, otra de sus metas es buscar una mayor diversificación en la inversión de los recursos de sus afiliados, manteniendo un mínimo de riesgo y una política de comisiones diferenciada con la competencia.
Por otra parte, al consultarle sobre el actual manejo de los Fondos de Pensiones a nivel nacional, Rodríguez señaló que aunque el resultado ha sido positivo es necesario incursionar en el desarrollo del mercado de las Pensiones Voluntarias, haciendo conciencia entre los costarricenses sobre los beneficios de un ahorro a futuro.
"Debemos continuar fortaleciendo la eficiencia en la gestión y administración de los recursos, manteniendo una estructura de control y supervisión, que garantice un manejo adecuado de los fondos de todos los afiliados a Popular Pensiones".

"El crédito hipotecario y prendario será una de las prioridades del Banco. No hemos dejado de prestar en todo este período y debemos mantener el liderazgo en esa cartera. Le daremos prioridad a PYMES para las cuales tenendremos productos muy atractivos al igual que en materia de pensiones. Lanzaremos 3 nuevos fondos de inversión. Es una parte fundamental de nuestro modelo de negocio y justamente la salida de varios competidores nos dará espacio para crecer. Vamos agresivos en este tema".
**Jean Luc Rich, Gerente General Scotiabank** .

# Con la banca en las venas: Alfredo Ortuño

**El inquieto Director del BCIE en Costa Rica nos habla sobre sus pasiones**

*Por Yokebec Soto, Editora EKA*

Alfredo Ortuño es capaz de convencerlo de comprar desde un paquete de macadamia orgánica hasta un nicho en el cementerio. Las destrezas de este hombre radican en algo que sobresale a simple vista, su inquietante pasión por todo lo que hace y más aún, por estar al tanto de lo que están haciendo otros para no quedarse atrás.

Trata de no dejar cabos sueltos, revisa nombres, cifras y fechas durante sus entrevistas y aunque se comporta como un caballero, abstenerse de hablar de algunos temas que le están prohibidos como Director del BCIE en Costa Rica, le "pican la legua", tal es el caso de la política.

"Mis hermanos y yo heredamos fincas que cultivaba mi papá con café, caña de azúcar y macadamia. Obviamente teníamos que mejorar la producción y fue así como le dimos valor agregado a algunos productos para su exportación y nos hemos unido con procesadoras. Ahora nuestra empresa ASSUKKAR produce azúcar cruda para el mercado local y orgánica para países como Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, Suiza, Japón y Taiwán", señala Ortuño.

Según confiesa el banquero, de todo lo que producen, el mayor reto fue sacar a flote el cultivo de macadamia. "Empezó la moda de la macadamia, pero después muchos productores turrialbeños se arrepintieron y nos quedamos prácticamente solos, intentanto sacar adelante un cultivo del que no sabíamos prácticamente nada y todo era prueba y error, pero finalmente, salimos adelante".

Mientras Ortuño reseña las aventuras de Ortuño Hermanos con esta semilla originaria de Australia, admite que a veces en los negocios cuenta tanto la constancia como el instinto, del que él parece ser presa fácil.

"¿Cuál ha sido mi mayor locura?, sin ninguna duda, el negocio de los cementerios". Afirma Ortuño mientras se acomoda nuevamente en uno de los sillones de su oficina y se prepara para contar la historia de una de sus empresas: Camposanto La Piedad.

"Si yo le contara. Esos son los negocios que uno no tiene en mente, no sabe cómo se hacen y al principio ni se tiene idea de si va a funcionar o no, pero resultó un muy buen negocio. Pensé que un lote que no habíamos urbanizado en Desamparados, podría servir para cementerio municipal, porque todos estaban abarrotados y los servicios de otras empresas eran inalcanzables para mucha gente, así que pensé, bueno, ¿por qué no?

Ese ¿por qué no? hizo construir a Ortuño otros cementerios en Santo Domingo, La Trinidad de Moravia y Cartago, mientras que se prepara la apertura de otros en Heredia y Escazú y se ofrece el servicio de funeraria.

Otra extraña aventura del Director, fue la creación de un sitio de un supermercado virtual en internet en 1999, año en que no existía ni suficientes conexiones de internet, ni cultura "en línea" en el país para un negocio de este tipo, que al principio no funcionó, pero que con el paso de los años y la incursión de nuevos socios, funciona bajo el nombre de "Express Mart".

## Cuestión de familia

Bajo toda esta mezcla de ir y venir uno se pregunta en qué momento se dedicó Alfredo Ortuño a ejercer como banquero. Como él mismo dice, de la única forma que lo sabe hacer, levantándose a las 3:45 am para salir en su bicicleta a la cual más que un ejercicio, considera su psicóloga.

"Desde hace 100 años mi familia se dedica a la banca, esa es una pasión heredada. Vea esta firma -señala Ortuño mientras muestra el antiguo billete de 50 colones-, es la de mi bisabuelo, Gaspar Ortuño, el fundador del Banco de Costa Rica que más tarde se convirtió en el Banco Central.

Su tío y primos conformaron el Grupo Financiero Improsa, del cual formó parte en la Junta Directiva.

Nombrado por el Presidente Óscar Arias como Director del BCIE en Costa Rica, Ortuño impulsa proyectos de gran envergadura para el país en materia de energía, telecomunicaciones, infraestructura vial y servicios financieros, y será el responsable de supervisar la inversión del banco para este año por un total de 370 millones de dólares.

Pese a todo, ha sido víctima de sus pasiones y señalado por quienes afirman que sus lazos de amistad con algunos políticos ponen en entredicho su manejo como banquero y su crecimiento empresarial. Pero quienes realmente lo conocen lo defienden como un hombre de agudo instinto político y empresarial, muy de familia y hombre de palabra.

"Desarrollaremos campañas con el fin de incentivar el uso de nuestras tarjetas como medio de pago, todas las tarjetas de crédito del Banco Popular acumulan puntos y estos pueden ser redimidos por tres diferentes opciones: en el Mall virtual por más de 5.000 artículos, paquetes vacacionales y tiquetes aéreos. Nuestra tasa de interés es una de las más bajas del mercado y aplica para todo el financiamiento que el cliente requiera, tanto compras como retiros de efectivo, lo que le permite al cliente pagar un pago mínimo menor y lograr mejor liquidez".

**Lorena Blanco Coordinadora de Tarjetas del Banco Popular y de Desarrollo Comunal**

**Perfil**

Alfredo Ortuño es Abogado graduado de la Universidad de Costa Rica. Tiene una Maestría en Administración Pública de la Universidad de Columbia en Nueva York, EEUU.
Fue Embajador Alterno de Naciones Unidas y Embajador en Japón.
Como abogado trabajó en la firma Zürcher Montoya & Zücher. Más tarde se involucró en los negocios de su familia relacionados con producción de café, azúcar, bienes raíces y otros. También desarrolló su carrera en la banca, iniciando en Banco Improsa -hoy Grupo Improsa- del cual formó parte de la Junta Directiva.
Ha sido parte de los comités de finanzas de todos los candidatos del Partido Liberación Nacional desde el Ex Presidente Luis Alberto Monge, hasta la segunda elección del Dr. Óscar Arias Sánchez.
Es el actual Director del BCIE en nuestro país y puede continuar en su cargo hasta que concluya su nombramiento, si así lo determina el Poder Ejecutivo en el próximo gobierno.

*A sus 55 años y sin detenerse en las críticas, Ortuño espera terminar su nombramiento en el BCIE y sobre los rumores de que será Gerente del Banco Nacional, él dice que todavía "no hay nada de eso". Afirma que no quiere ser diplomático otra vez y que si algo le traería satisfacción sería poder construir en Costa Rica el banco de sus sueños, un banco para los pobres al mejor estilo del Grammen Bank.*

**Alfredo Ortuño, actual Director del BCIE en C.R. tiene una pasión heredada de sus antecesores. El Biznieto de Gaspar Ortuño, -importante banquero de finales del siglo XIX e imagen del antiguo billete de 50 colones-, en entrevista.**

El objetivo estratégico del Banco Nacional para el 2010 es incrementar su participación de mercado con procesos cada vez más optimizados y productos competitivos. En cuanto a los créditos personales se potenciará una oferta variada de créditos, enfocada a gastos personales, de consumo y vehículos y a necesidades específicas de estudio, salud, tecnología y equipos, ajustada a las actuales necesidades económicas y financieras de nuestros clientes y que permita el acceso al crédito de una manera ágil y oportuna.
**Juan Carlos Corrales Salas, Gerente General a.i, Banco Nacional**

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

## Ranking de las tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en colones del Sistema Bancario Nacional

| Banco | 1 mes (¢) | RK |
|---|---|---|
| Banco Cathay de Costa Rica S.A. | 8.00% | 1 |
| Banco Lafise S.A. | 7.50% | 2 |
| Banco Improsa S.A. | 7.00% | 3 |
| Banco Promérica de Costa Rica S.A. | 7.00% | 4 |
| Banco Citibank de Costa Rica S.A. | 6.75% | 5 |
| Banco General * | 6.50% | 6 |
| Banco BAC San José S.A. | 6.25% | 7 |
| Scotiabank de Costa Rica S.A. | 6.00% | 8 |
| Banco de Costa Rica | 5.85% | 9 |
| Banco Nacional de Costa Rica | 5.85% | 10 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 5.75% | 11 |
| Banco HSBC (Costa Rica) S.A. | 5.75% | 12 |
| Banco Popular y de Desarrollo Comunal | 5.41% | 13 |
| Banco BCT S.A | 5.00% | 14 |
| Banco Hipoetacrio de la Vivienda | n.d. | n.a. |
| * Monto mínimo para persona físicas | ¢2,500,000 | |
| * Monto mínimo para persona jurídicas | ¢5,000,000 | |

## Ranking de las tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en dólares del Sistema Bancario Nacional

| Banco | 1 mes ($) | RK |
|---|---|---|
| Banco Cathay de Costa Rica S.A. | 1.50% | 1 |
| Banco Citibank de Costa Rica S.A. | 1.05% | 2 |
| Banco BAC San José S.A. | 1.00% | 3 |
| Banco HSBC (Costa Rica) S.A. | 1.00% | 4 |
| Banco Improsa S.A. | 1.00% | 5 |
| Banco Lafise S.A. | 1.00% | 6 |
| Banco Promérica de Costa Rica S.A. | 1.00% | 7 |
| Banco General * | 1.00% | 8 |
| Scotiabank de Costa Rica S.A. | 0.80% | 9 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 0.65% | 10 |
| Banco de Costa Rica | 0.55% | 11 |
| Banco Nacional de Costa Rica | 0.55% | 12 |
| Banco BCT S.A | 0.50% | 13 |
| Banco Popular y de Desarrollo Comunal | 0.50% | 14 |
| Banco Hipoetacrio de la Vivienda | n.d. | n.a. |
| * Monto mínimo para persona físicas | $5.000 | |
| * Monto mínimo para persona jurídicas | $10.000 | |

## Ranking de las tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en colones del Sistema Bancario Nacional

| Banco | 6 meses (¢) | RK |
|---|---|---|
| Banco Cathay de Costa Rica S.A. | 11.00% | 1 |
| Banco Citibank de Costa Rica S.A. | 10.75% | 2 |
| Banco Promérica de Costa Rica S.A. | 10.25% | 3 |
| Banco General * | 10.00% | 4 |
| Banco Improsa S.A. | 9.75% | 5 |
| Banco Lafise S.A. | 9.75% | 6 |
| Banco BCT S.A | 9.50% | 7 |
| Banco HSBC (Costa Rica) S.A. | 9.17% | 8 |
| Banco BAC San José S.A. | 8.91% | 9 |
| Scotiabank de Costa Rica S.A. | 8.75% | 10 |
| Banco Hipoetacrio de la Vivienda | 8.40% | 11 |
| Banco de Costa Rica | 6.85% | 12 |
| Banco Nacional de Costa Rica | 6.85% | 13 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 6.80% | 14 |
| Banco Popular y de Desarrollo Comunal | 6.33% | 15 |
| * Monto mínimo para persona físicas | ¢2,500,000 | |
| * Monto mínimo para persona jurídicas | ¢5,000,000 | |

## Ranking de las tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en dólares del Sistema Bancario Nacional

| Banco | 6 meses ($) | RK |
|---|---|---|
| Banco Cathay de Costa Rica S.A. | 3.00% | 1 |
| Banco Improsa S.A. | 2.60% | 2 |
| Banco Promérica de Costa Rica S.A. | 2.60% | 3 |
| Banco Citibank de Costa Rica S.A. | 2.50% | 4 |
| Banco Lafise S.A. | 2.50% | 5 |
| Scotiabank de Costa Rica S.A. | 2.50% | 6 |
| Banco General * | 2.50% | 7 |
| Banco BAC San José S.A. | 2.26% | 8 |
| Banco HSBC (Costa Rica) S.A. | 2.26% | 9 |
| Banco BCT S.A | 2.15% | 10 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 1.15% | 11 |
| Banco Nacional de Costa Rica | 1.15% | 12 |
| Banco Popular y de Desarrollo Comunal | 1.10% | 13 |
| Banco de Costa Rica | 1.05% | 14 |
| Banco Hipoetacrio de la Vivienda | n.d. | n.a. |
| * Monto mínimo para persona físicas | $5.000 | |
| * Monto mínimo para persona jurídicas | $10.000 | |

# *Ranking de Tarjetas de Crédito*

## ¿Quién le da las mejores tasas de interés?

Clasificación de tarjetas de crédito de menor tasa de interés en colones
No incluye tarjetas con acceso restringido

| Posición | Tasa de interés en ¢ | Nombre legal del emisor de la tarjeta | Marca | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| Primer lugar | 20,00% | cititarjetas | visa | signature internac. |
| Segundo lugar | 22,00% | BNCR | mastercard | black mc bn |
| | | | | platino mc bn |
| | | | | oro int mc bn |
| | | | visa | platino bn |
| | | | | platino bn bicsacard |
| | | | | oro internac bn |
| | | | | oro bn bicsacard |
| Tercer lugar | 23,00% | BANCREDITO | visa | bancredito oro |
| | | | | bancredito platinum |
| Cuarto lugar | 24,00% | BANCREDITO | visa | bancredito internac |
| | | BNCR | master card. | clásica internacional mc bn |
| | | | | clasica local mc bn |
| | | | visa | clasica internacional bn |
| | | | | c. i. b.n. bicsacard |
| | | | | c. local bn |
| | | | | c. loc. bicsacard |
| | | Credomatic | american express | clasica plain int. |
| | | | | optima clasica int. |
| | | | | optima dorada int. |
| | | | | optima platino int. |
| Quinto lugar | 25,00% | BANCREDITO | visa | bancredito local |

Fuente: MEIC. Último estudio comparativo de Tarjetas de Crédito

Clasificación de tarjetas de crédito de menor tasa de interés en dólares
No incluye tarjetas con acceso restringido

| posición | tasa de interés en $ | nombre legal del emisor de la tarjeta | Marca | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| Primer Lugar | 10,00% | CITI TARJETAS | VISA | signature internacional |
| Segundo Lugar | 18,00% | BNCR | MasterCard | black mastercad bn |
| | | | | platino mastercard |
| | | | | oro internacional |
| | | | VISA | platino bn |
| | | | | platino bicsacard |
| | | | | oro internacional bn |
| | | | | oro bn bicsacard |
| Tercer Lugar | 19,00% | BNCR | VISA | c.i. bn bicsacard |
| | | | | clasica internacional b.n. |
| | | | MasterCard | clasica internacional bn |
| Cuarto Lugar | 19,25% | BANCREDITO | VISA | bancredito internac. |
| | | | | bancredito int. oro |
| | | | | bancredito int. platinum |
| Quinto Lugar | 20,00% | BANCO POPULAR | VISA | popular - intern. |
| | | | | popular – oro |
| | | | | pop. preferente intern. |
| | | | | pop. preferente oro |
| | | | | pop. preferente platinum |
| | | | | popular pago salarios intern. |
| | | | | popular pago salarios oro |
| | | | | popular platinum |

Fuente: MEIC. Último estudio comparativo de Tarjetas de Crédito

## TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

| | Ene | Feb | Mar | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 521.05 | 520.97 | 520.69 | 520.68 | 520.76 | 520.74 | 520.7 | 520.7 | 520.69 | 521.19 | 503.12 | 501.42 |
| 2008 | 499.74 | 499.29 | 497.92 | 497.04 | 522.89 | 522.75 | 556.61 | 556.77 | 559.07 | 560.51 | 536.75 | 560.85 |
| 2009 | 565.16 | 570.13 | 568.35 | 570.51 | 578.07 | 581.63 | 579.90 | 591.04 | 593.16 | 591.56 | 586.31 | 563.07 |
| 2010 | 571.81 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 4.16% | 3.76% | 3.13% | 2.60% | 2.14% | 1.55% | 1.0% | 0.5% | -0.01% | -0.11% | -3.26% | -3.48% |
| 2008 | -4.09% | -4.22% | -4.42% | -4.51% | 0.49% | 0.39%. | 3.89% | 6.92% | 7.27% | 7.55% | 6.88% | 11.85% |
| 2009 | 13% | 14.19% | 14.14% | 10.53% | 16.23% | 11.24% | 10.92% | 6.15% | 6.43% | 5.78% | 4.59% | 4.90% |
| 2010 | 1.95% | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 5.40 | 5.33 | 5.33 | 5.36 | 5.38 | 5.38 | 5.37 | 5.46 | 5.14 | 5.14 | 4.86 | 4.82 |
| 2008 | 3.186 | 2.96 | 2.63 | 2.75 | 2.8 | 3.21 | 3.14 | 3.12 | 3.25 | 4.13 | 2.59 | 1.75 |
| 2009 | 1.66 | 1.80 | 1.72 | 1.55 | 1.23 | 1.23 | 1.09 | 0.90 | 0.73 | 0.63 | 0.57 | 0.48 |
| 2010 | 0.43 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| I-2008 | 0.73% | 1.11% | 0.39% | 0.84% | 1.91% | 1.4% | 2.14% | 1.79% | 0.95% | 1.04% | 1.24% | -0.42% |
| A-2008 | 0.73% | 1.85% | 2.25% | 3.12% | 5.08% | 6.55% | 8.83% | 10.77% | 11.83% | 12.99% | 14.38% | 13.90% |
| I-2009 | 0.38% | 0.44% | 0.01% | 0.33% | -0.12% | 0.17% | 0.92% | 0.65% | 0.11% | 0.23% | -0.16% | 1.02% |
| A-2009 | 0.38% | 0.82% | 0.83% | 1.17% | 1.04% | 1.21% | 2.14% | 2.81% | 2.92% | 3.16% | 3.00% | 4.05% |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

Proyección: **EKA** 15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2008 | 10.08 | 10.84 | 10.5 | 10.42 | 11.29 | 12.12 | 13.33 | 14.42 | 14.85 | 15.21 | 15.21 | 13.12 |
| 2009 | 12.77 | 12.10 | 11.72 | 11.21 | 9.18 | 7.95 | 6.73 | 5.59 | 4.75 | 3.94 | 2.54 | 3.98 |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

## TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 11.25 | 10.75 | 9.25 | 8.0 | 7.50 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.0 | 7.0 |
| 2008 | 7 | 7.25 | 5.5 | 5.25 | 4.25 | 5.0 | 5.5 | 7 | 8.5 | 9.25 | 10.75 | 11 |
| 2009 | 11.50 | 11.25 | 12.0 | 11.75 | 11.50 | 11.25 | 11.00 | 12.00 | 11.50 | 11.50 | 9.00 | 9.25 |
| 2010 | 8.25 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

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

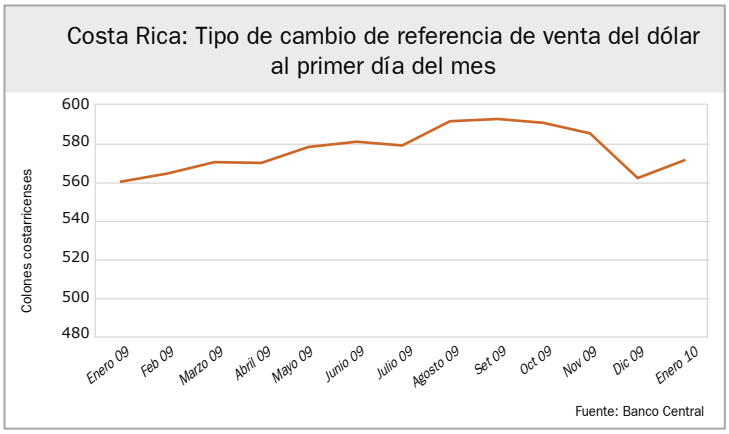
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 1.33 | 1.30 | 1.32 | 1.33 | 1.36 | 1.34 | 1.36 | 1.36 | 1.36 | 1.42 | 1.44 | 1.46 |
| 2008 | 1.48 | 1.49 | 1.51 | 1.56 | 1.54 | 1.55 | 1.58 | 1.55 | 1.46 | 1.40 | 1.28 | 1.26 |
| 2009 | 1.38 | 1.28 | 1.26 | 1.33 | 1.33 | 1.42 | 1.41 | 1.43 | 1.43 | 1.46 | 1.48 | 1.51 |
| 2010 | 1.43 | | | | | | | | | | | |

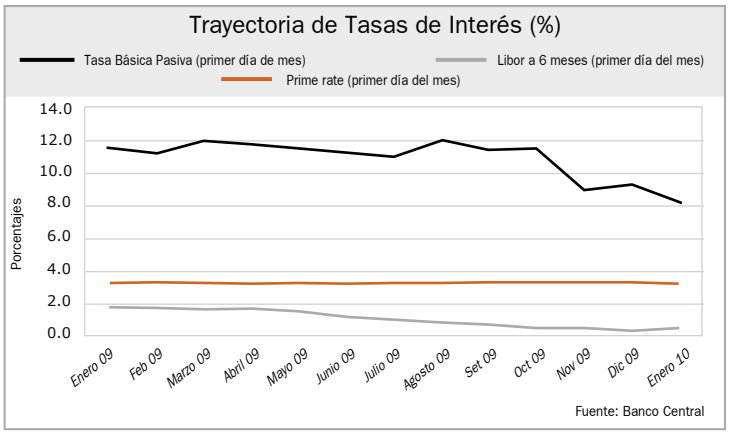
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

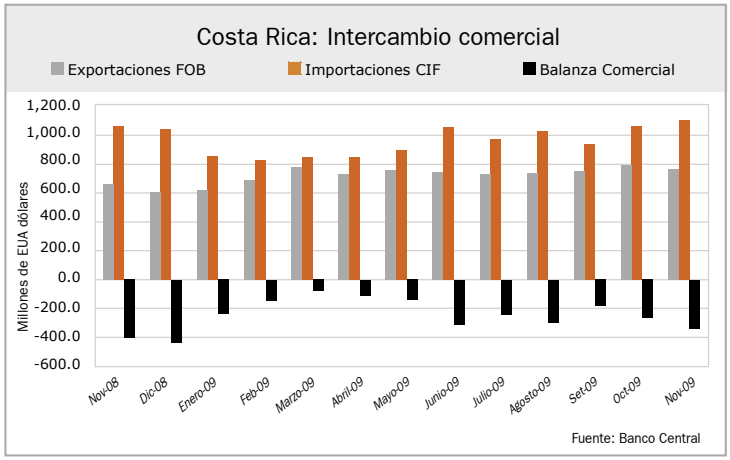
## PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

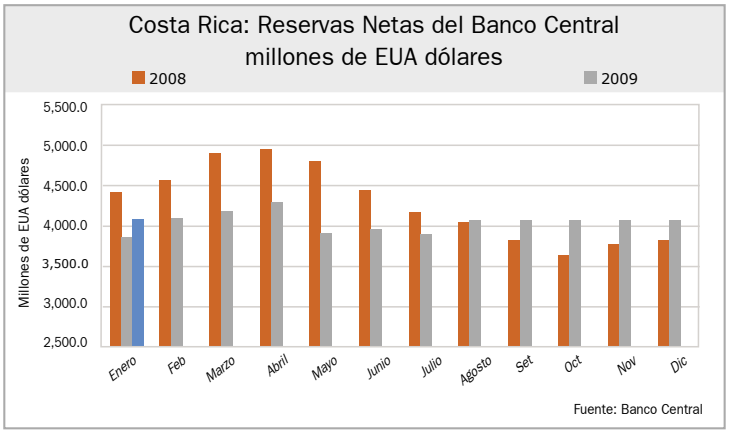
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 7.75 | 7.75 | 7.50 | 7.25 |
| 2008 | 6.5 | 6.0 | 5.25 | 5.25 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 4.5 | 4.0 | 3.25 |
| 2009 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.25 |
| 2010 | 3.25 | | | | | | | | | | | |

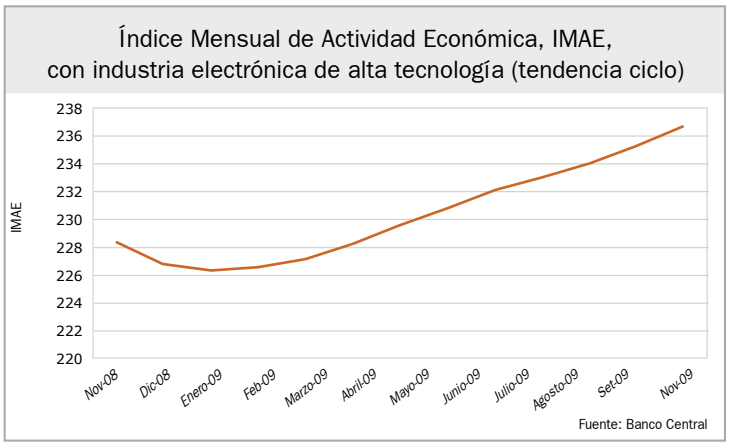
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

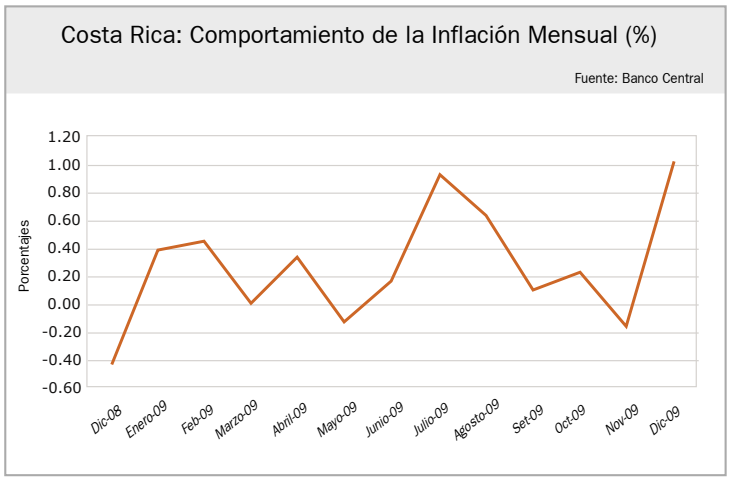

Costa Rica: Tipo de cambio de referencia de venta del dólar al primer día del mes
Colones costarricenses
600
580
560
540
520
500
480
Enero 09
Feb 09
Marzo 09
Abril 09
Mayo 09
Junio 09
Julio 09
Agosto 09
Set 09
Oct 09
Nov 09
Dic 09
Enero 10
Fuente: Banco Central

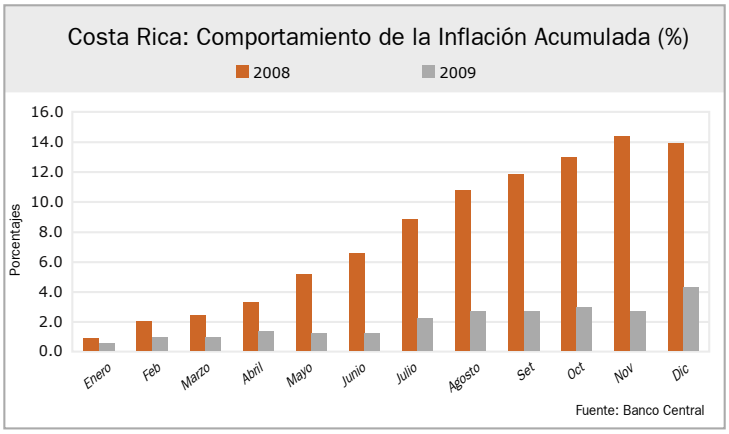

Trayectoria de Tasas de Interés (%)
Tasa Básica Pasiva (primer día de mes)
Libor a 6 meses (primer día del mes)
Prime rate (primer día del mes)
Porcentajes
14.0
12.0
10.0
8.0
6.0
4.0
2.0
0.0
Enero 09
Feb 09
Marzo 09
Abril 09
Mayo 09
Junio 09
Julio 09
Agosto 09
Set 09
Oct 09
Nov 09
Dic 09
Enero 10
Fuente: Banco Central

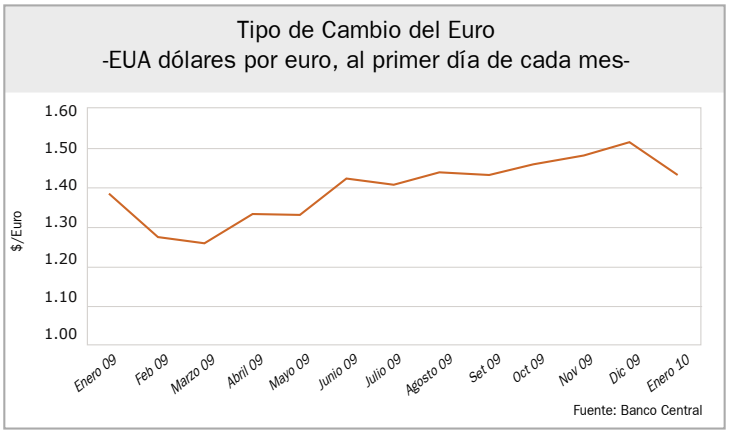

Costa Rica: Intercambio comercial
Exportaciones FOB
Importaciones CIF
Balanza Comercial
Millones de EUA dólares
1,200.0
1,000.0
800.0
600.0
400.0
200.0
0.0
-200.0
-400.0
-600.0
Nov-08
Dic-08
Enero-09
Feb-09
Marzo-09
Abril-09
Mayo-09
Junio-09
Julio-09
Agosto-09
Set-09
Oct-09
Nov-09
Fuente: Banco Central


Costa Rica: Reservas Netas del Banco Central
millones de EUA dólares
2008
2009
Millones de EUA dólares
5,500.0
5,000.0
4,500.0
4,000.0
3,500.0
3,000.0
2,500.0
Enero
Feb
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Set
Oct
Nov
Dic
Fuente: Banco Central


Índice Mensual de Actividad Económica, IMAE,
con industria electrónica de alta tecnología (tendencia ciclo)
IMAE
238
236
234
232
230
228
226
224
222
220
Nov-08
Dic-08
Enero-09
Feb-09
Marzo-09
Abril-09
Mayo-09
Junio-09
Julio-09
Agosto-09
Set-09
Nov-09
Fuente: Banco Central


Costa Rica: Comportamiento de la Inflación Mensual (%)
Fuente: Banco Central
Porcentajes
1.20
1.00
0.80
0.60
0.40
0.20
0.00
-0.20
-0.40
-0.60
Dic-08
Enero-09
Feb-09
Marzo-09
Abril-09
Mayo-09
Junio-09
Julio-09
Agosto-09
Set-09
Oct-09
Nov-09
Dic-09


Costa Rica: Comportamiento de la Inflación Acumulada (%)
2008
2009
Porcentajes
16.0
14.0
12.0
10.0
8.0
6.0
4.0
2.0
0.0
Enero
Feb
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Set
Oct
Nov
Dic
Fuente: Banco Central


Tipo de Cambio del Euro
-EUA dólares por euro, al primer día de cada mes-
$/Euro
1.60
1.50
1.40
1.30
1.20
1.10
1.00
Enero 09
Feb 09
Marzo 09
Abril 09
Mayo 09
Junio 09
Julio 09
Agosto 09
Set 09
Oct 09
Nov 09
Dic 09
Enero 10
Fuente: Banco Central

# ¿Qué hicieron en Abonos Agro con la eficiencia?

**Que la construcción reportara un decremento cercano al 38% el año anterior, no fue obstáculo para que empresas como Abonos Agro, ligadas al negocio con este sector, reportaran números positivos a base de creatividad y eficiencia en sus procesos productivos.**

*Por Abonos Agro*

**Eduardo De Vries, Gerente General de Abonos Agro, resalta que por el entorno económico del año anterior, la empresa sufrió una transformación positiva a base del esfuerzo de su gente, logrando procesos de producción más eficientes.**

Eduardo De Vries, Gerente General de Abonos Agro, comenta que aunque nadie estuvo exento a los embates de la crisis, "logramos consolidar las empresas del grupo, prácticamente en una sola, a través de cambios estructurales importantes. Con más de 17 años de experiencia, De Vries, apunta que la identificación con los objetivos de los 3500 colaboradores, hicieron que hoy la empresa sea mucho más competitiva.

Abonos Agro, en conjunto con las tiendas de El Lagar, forman parte de la estructura del Grupo Progreso de Guatemala.

**- ¿Qué aprendieron al tener que lidiar en una industria que vivía una etapa adversa?**

- Nos sirvió para reinventarnos, para aprender nuevas formas de hacer las cosas. Nos vimos obligados a tener un rol mucho más operativo. En momentos así, en las empresas surgen las estrellas, talentos que fueron clave para sacar adelante a la organización en un año complicado.

**- El sector empieza a dar visos de mejora y las oportunidades vuelven a salir a flote…**

- el 2010 es un año de crecimiento. Según las cifras que manejamos la construcción estaría creciendo cerca de un 5%, y su PIB crecería un 2.6%, por lo que creemos que va a ser un año mejor que el anterior. Buscaremos capitalizar todos los proyectos de eficiencia en los que hemos venido trabajando, para que la compañía tenga un resultado mayormente positivo.

**- ¿Se ha vuelto más productiva la operación después de vivir un entorno económico negativo?**

- Anteriormente, éramos una organización un poco más lenta en su forma de accionar, con una estructura más pesada, pero las condiciones de mercado nos volvieron mucho más productivos. Tuvimos que mirar dentro de la empresa para buscar las eficiencias que nos permitieran ser más livianos y tener costos de operación más bajos.

**- ¿Cómo miden actualmente la productividad?**

- Hay muchas formas de medirla: las ventas por persona, por metro cuadrado, porcentaje de ventas a crédito, pero nos hemos centrado en hacer más eficientes nuestros procesos internos. Con los cambios que hemos hecho internamente, esta empresa es capaz de seguir operando con la misma estructura, durante los próximos 4 ó 5 años sin problema. Aseguramos su perpetuidad.

## Sinergia

Precisamente, la estrategia a la que se refiere De Vries se basa en una transformación que en vez de tener cinco empresas en operación independiente, "las consolidamos para lograr una sinergia de grupo y apalancarnos con el volumen".

**- ¿A la espera de un 2010 más positivo, cuál sería la propuesta del grupo para vender más?**

- Venimos trabajando para que el cliente de Grupo Progreso, sienta que recibe mucho más valor a cambio de lo que está comprando.

"Los precios nuestros, son los precios bajos que hay en Costa Rica y cualquiera los puede igualar. El desafío es que no sea tan fácil igualar nuestras características: logística, crédito, servicios, asesoría técnica, que son los que al final, dan un mayor valor a los productos.

**- ¿Pensarán expandir más sus operaciones, con la apertura de nuevas tiendas?**

- Lo que queremos es consolidar toda nuestra operación y ser un buen vecino. Nuestro objetivo no es abrir más tiendas. Queremos que las que tenemos vendan más y sean más eficientes. El 2010, será para nosotros una oportunidad de crecimiento al profundizar más los canales de venta y acercarnos más a nuestros clientes.

| EMPRESA | TELÉFONO | EMAIL |
|---|---|---|
| **AUTOS** | | |
| PURDY MOTOR | 2287 4100 | empleos@purdymo.com |
| SOCIEDAD ANÓNIMA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES | 2284 8972 | savacr@savacr.com jorge.solano@savacr.com |
| **BUFETES DE ABOGADOS** | | |

C&S LAW GROUP ATTORNEYS AT LAW
info@derpublico.net
www.derpublico.net / PBX (506) 2291-6593 / Fax: (506) 2291-6105
New York (USA) 1-917-477-0263 /
Los Angeles, CA (USA) 1-909-895-0656

RIVERO, CAMPOS, GODDEZ & ASOC. ABOGADOS
UN BUFETE A LA ALTURA DE LAS EXIGENCIAS EMPRESARIALES ACTUALES
Tel. 2253-3165 / 2280-7060 • Fax. 2280-6655
www.penalcorp.com

| EMPRESA | TELÉFONO | EMAIL |
|---|---|---|
| **CALL CENTER** | | |
| BACKCOUNTRY | 2582 0863 | RecruitingCR@backcountry.com |
| EXPERIAN SERVICES | 2562 2416 | luis.zuniga@experian.com |
| QUALFON | 2293 2814 | portega@qualfon.com |
| STREAM GLOBAL SERVICES | 2293 1000 | lisbeth_thomas@stream.com |
| SYKES | 2298 2222 | sabrina.vargas@sykes.com |
| TELETECH CUSTOMER CARE MANAGEMENT CR | 2507 5815 | CostaricaTalentAcquisition@teletech.com |
| **CAPACITACIÓN** | | |
| NEXO LATINO COSTA RICA LTDA | 2228 7491 | info@nexolatino.com |
| **CEMENTERIO** | | |
| CAMPO SANTO LA PIEDAD | 2259 5296 | l.alpizar@lapiedad.co.cr a.alvarado@lapiedad.co.cr |
| **COMUNICACIÓN** | | |
| GRUPO NACIÓN | 2247 5480 | ELEMPLEO@NACION.COM |
| **CONSULTORES RECURSOS HUMANOS** | | |
| ADECCO DESARROLLO ORGANIZACIONAL | 2222 2203 | mrodriguez@adecco-do.com |
| EMPLEOS.NET | 2232 0418 | www.empleos.net/add_cand.php |
| GENTE DE TALENTO | 2203 3923 | info@gentedetalento.com |
| GRUPO PRESELECCIÓN | 2290 8685 | info@grupopreseleccion.com |
| G3V POTENCIAL HUMANO | 2290 4060 | info@g3v.com |
| MANPOWER COSTA RICA | 2522 0163 | adelrio@manpower.com.mx |
| MANPOWER COSTA RICA | 2522 0100 | jaguilar@manpower.com.mx vcastroc@manpower.com.mx |
| MRI NETWORK | 2228 3090 | INFO@MRICOSTARICA.COM |
| OMNEX GROUP COSTA RICA | 2239 9179 | karolaing.blanco@smallworldfs.com |
| PRICEWATERHOUSE COOPERS | 2224 1555 | cv.costarica@cr.pwc.com |
| STT GROUP DE COSTA RICA | 2297 7273 | vtcr@grupostt.com recr@grupostt.com |
| TECOLOCO.COM DE COSTA RICA | 2233 0950 | www.tecoloco.com |
| THOMAS INTERNATIONAL | 2228 3238 | leyda@thomasamericalatina.com |
| TYM TALENT AND MANAGEMENT | 2289 4300 | msantamaria@bewayco.com |
| **CONGRESOS** | | |
| CONGRESO MERCADEO Y VENTAS (CONMETAS) | 2231 6722 EXT. 132 | milagro.obando@eka.net |
| CONGRESO FINANZAS ESTRATÉGICAS (CONFIES) | 2231 6722 EXT.130 | johanna.arguello@eka.net |
| CONGRESO DE RECURSOS HUMANOS (CONGENTE) | 2231 6722 EXT. 150 | karina.delgado@eka.net |
| **CONSUMO MASIVO** | | |
| CINTA AZUL | 2437 4024 | curriculum_cintaazul@cargill.com |
| COMPAÑÍA NESTLÉ | 2209 6600 | adriana.quesada@cr.nestle.com |
| CONSTENLA | 2264 5000 | gmoram@ciamesa.com |
| DISTRIBUIDORA DACAMA Y BARQUERO | 2265 6163 | magalyoj@hotmail.com |
| FEMSA | 2247 2051 | raquel.rojas@kof.com.mx |
| PROCTER AND GAMBLE | 2204 0476 | aguilar.x@pg.com |
| **EDUCACIÓN** | | |
| AMERICAN INTERNATIONAL SCHOOL | 2293 2567 | ais@aiscr.com |
| AYUDA EDUCATIVA | 2288 0980 | smart.tutors.cr@gmail.com |
| CENTRO EDUCATIVO CAMPESTRE | 2224 5080 | info@campestre.org |
| CENTRO EDUCATIVO SAN MIGUEL | 2270 2335 | vasalta@gmail.com |
| COLEGIO ANGLOAMERICANO | 2279 4597 | info@angloamericano.ed.cr |
| COLEGIO CALAZANS | 2283 4730 | calazans@racsaco.cr |
| COLEGIO ROYAL | 2215 2951 | royaledu@racsa.co.cr |
| COLEGIO SAINT FRANCIS | 2297 1704 | sfc@stfrancis.ed.cr |
| COLEGIO SAINT JUDE | 2203 6474 | matricula@stjude.ed.cr |
| COLEGIO SEK INTERN. | 2272 5464 | colegio.sekmailcr@sekmail.com |
| CONBI COLLEGE | 2280 6052 | conbicollege@ice.co.cr |
| EF EDUCATION | 2280 7080 | ef.costarica@ef.com |
| ESCAZÚ MUSIC ACADEMY | 2228 9327 | info@escazumusic.com |
| ESCUELA INTERNACIONAL CRISTIANA | 2241 1445 | icscostarica@icscostarica.org |
| INTERCULTURA LANGUAJE | 2231 5002 | info@intercultura.com |
| MARIAM BAKER SCHOOL | 2273 0024 | bheigold@mbs.ed.cr |
| UNIVERSIDAD VERITAS | 2283 4747 | nzuniga@uveritas.ac.cr |
| **EVENTOS** | | |
| EXPOFERRETERA | 2231 6722 EXT. 147 | katherine.thomas@eka.net |
| EXPO HOTELES Y RESTAURANTES (EXPHORE) | 2231 6722 EXT. 132 | milagro.obando@eka.net |
| EXPOEMPLEO | 2231 6722 EXT. 147 | katherine.thomas@eka.net |
| EXPOVINO | 2231 6722 EXT. 132 | milagro.obando@eka.net |
| INVERSIONES GLOBAL EVENTS | 2290 0731 | info@globaleventscr.com |
| **FERRETERÍA Y CONSTRUCCIÓN** | | |
| ARCELOR MITTAL | 2205 8945 | infocr@arcelormittal.com |
| CAPRIS | 2519 5000 | vendedores.industrial@capris.co.cr |
| CENTRAL DE MANGUERAS | 2256 1111 | mercadeo@centraldemangueras.com |
| FERRETERÍA EPA | 2588 1145 | reclutamiento@epa.co.cr |
| SUR QUÍMICA | 2211 3441 | servicioalcliente@gruposur.com |

| EMPRESA | TELÉFONO | EMAIL |
|---|---|---|
| **FINANZAS** | | |
| ATI CAPITAL SOLUTIONS S.A | 2236-6865 | crodriguez@atisa.co.cr |
| BAC SAN JOSÉ | 2295 9595 | info@bacsansoje.com |
| BANCRÉDITO | 2550 0202 | johanna.leiva@bancreditocr.com |
| BN VITAL OPC | 2212 0906 | dzuniga@bncr.fi.cr |
| COOPEJUDICIAL com | 2257 1444 | sucooperativa@coopejudicial. |
| EQUIFAX | 2293 3141 | laura.conejo@equifax.com equifax-cr-jobs@equifax.com |
| COOPESERVIDORES | 2290 3392 | info@guardiacomunicacion.com |
| FINANCIERA CAFSA S.A | 2258-2222 | info@cafsa.fi.cr |
| FINANCIERA G&T CONTINENTAL | 2291-2634 | info@gytcontinental.fi.cr |
| GRUPO FINANCIERO BAC SAN JOSÉ | 2295 9648 | info@credomatic.com |
| GRUPO FINANCIERO IMPROSA | 2284 4033 | mercadeoimprosa@improsa.com |
| IBP PENSIONES | 2284 9680 | SVILLAL@IBPPENSIONES.COM |
| INS VALORES PUESTO DE BOLSA | 2284 8004 | aloaiza@insvalores.com |
| WCH CONSULTORÍA BURSÁTIL Y MERCADEO DE CAPITALE | 2257 0006 | willian@wchcons.com |
| **GOBIERNO** | | |
| ICE | 2220 8390 | pcamposa@ice.go.cr |
| COMPAÑÍA NACIONAL DE FUERZA Y LUZ | 2295 5063 | roperez@cnfl.go.cr |
| JUNTA DE PENSIONES | 2284 6427 | rrhh@pensiones.co.cr |
| **HOTELES** | | |
| ALBERGUE BORINQUEN | 2690 1900 | info@borinquenresort.com |
| AUROLA HOLIDAY INN | 2523 1256 | info@aurolahotels.com |
| BARCELÓ HOTELS AND RESORTS | 2220 2034 | d.falconer@barcelo.com |
| CASA VACACIONALES ALAMO | 2271 0524 | reservationscr@alamohomesgroup.com |
| HOTEL BOUGANVILLEA | 2244 1414 | info@hd.co.cr |
| HOTEL FLAMINGO BEACH | 2283 8063 | info385@dhmhotel.com |
| HOTEL PARADOR | 2777 1414 | info@hotelparador.com |
| LOS SUEÑOS MARRIOT | 2630 9000 | xenia.parra@marriot.com |
| PUNTA LEONA HOTEL Y CLUB | 2232 8262 | info@hotelpuntaleona.com |
| **LEGAL** | | |
| ARA- LAW ABOGADOS | 2291 8844 | grh@ara-law.com |
| CONSORTIUM LACLÉ Y GUTIÉRREZ | 2257 3553 | costarica@consortiumlegal.com |
| **PRODUCTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE** | | |
| GRUPO MIL DE COSTA RICA | 2510 3333 | malevi@grupomilcr.com |

*La Financiera donde los costarricenses depositan su canfianza*
Tels.22912634 • Fax 22912632 • E-mail: info@gytcontinental.fi.cr
Del edificio de la Nunciatura Apostólica, 200 m Oeste sobre el Boulevar de Rohrmoser
FINANCIERA G&T CONTINENTAL

| EMPRESA | TELÉFONO | EMAIL |
|---|---|---|
| **RESTAURANTES** | | |
| HISPANIC COALITION | 2256 9744 | vovares@restaurantesas.com |
| KFC COSTA RICA | 2208 7878 | wsibaja@qfr.bz |
| MC DONALDS COSTA RICA | 2523 0216 | karen.rojas@mcd.com |
| **REVISTAS ESPECIALIZADAS** | | |
| APETITO, LA REVISTA PARA HOTELES Y RESTAURANTES | 8997 1651 | guillermo.rodriguez@eka.net |
| EKA, LA REVISTA DE LOS GERENTES DE LAS EMPRESAS MÁS GRANDES | 2231 6722 EXT134 | raquel.munguia@eka.net |
| TYT, LA REVISTA FERRETERA Y CONSTRUCCIÓN | 2231 6722 EXT 129 | hugo.ulate@eka.net |
| **SALUD** | | |
| ALLERGAN | 2509 1421 | crresumes@allergan.com |
| BAYER | 2589 8600 | reclutamiento.costarica.cr@bayer-ca.com |
| BAYER HEALTH CARE BAYER SCHERING Y PHARMA | 2589 8900 | bayer.costarica.bc@bayer-ca.com |
| CYTYC SURGICAL | 2436 2815 | crjobs@hologic.com |
| GLAXOSMITHKLINE C.R. | 2206 6000 | latina enterprises-cv@gsk.com www.tecolo.com/gsk |
| SERVICIOS HOSPITALARIOS LATINOAMERICANOS | 2246 3329 | servicioalcliente@hospitallacatolica.com |
| ULTRASONIDO SANTA MARÍA | 2223 7080 | ultrasonido@racsa.co.cr |
| **SEGURIDAD** | | |
| CSE SEGURIDAD | 2240 5929 | rvalerin@cseseguridad.com |
| DETEKTOR | 2227 4227 | ventas@detektor.co.cr |
| **SERVICIOS DE TECNOLOGÍA** | | |
| AvVENTA WORLWIDE | 2562 5000 | fabricio.soto@avventa.co.cr |
| BOSTON SCIENTIFIC DE COSTA RICA | 2509 0846 | zelma.gonzalez@bsci.com |
| CFC INTERNATIONAL | 2507 5555 | monica2.salazar@countrywide.com |
| DIGITAL PRODUCIÓN PARTNERS | 2293 8172 | roger.sequeira@digitalproductionpartners.com |
| PLATAFORMA TECNOLÓGICA | 2520 0503 | ventas@platec.co.cr |
| SOFTTEK | 2296 8749 | irma.mora@softtek.com |
| **TRANSPORTE** | | |
| TACA | 2242 1062 | mchaverri@taca.com |
| **VINOS Y LICORES** | | |
| COMERCIAL PF | 2287 2504 | luismorales@comercialpf.com |
| COMERCIAL SEYMA | 2231 0836 | info@coseycr.com |
| DISTRIBUIDORA YAMUNI | 2227-2222 | |
| VINOS Y LICORES | 2233 1536 | ventas@vinosylicoresselectos.com |

**Contáctenos al 2231-6722 ext.150 con Karina Delgado, email: karina.delgado@eka.net**

# Ganar- ganar

**La meta de una negociación ganar-ganar es llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes**

La meta de una negociación ganar-ganar es llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes y contribuya a la relación. Cada una de las partes involucradas siente que el otro fue justo. Este sentimiento ó percepción de un resultado justo es crítico. Para alcanzar esto cada una de las partes necesita descubrir un mejor entendimiento de lo que el otro quiere. La mejor prueba de un resultado ganar / ganar real es si cada una de las partes quiere ó no volver a negociar entre ellos en un futuro. Un vendedor adiestrado bajo el sistema Sandler sabe como obtener un buen negocio y a la vez deja pensando a la otra parte que también obtuvo un buen negocio.

El proceso de negociación tiene la particularidad de ser contra-intuitivo. Esto quiere decir, que lo que el sentido común nos indica que debemos hacer, es contrario a lo que nos ayudará a generar una negociación exitosa. Por eso entrenarse en el tema de negociación es tan importante. No podemos improvisar, ó ir discutiendo en el carro cuando vamos a visitar al prospecto, cuál va a ser nuestra estrategia de negociación.

La negociación requiere de una estrategia pensada en frío y requiere una preparación previa. Revisar nuestras fortalezas y debilidades de cara al prospecto es fundamental para armar nuestra estrategia de posicionamiento.

Conocer el estilo de personalidad de la contraparte también es un factor muy importante. Cada estilo de personalidad requiere de una estrategia de persuasión diferente.

El taller de negociación avanzada de Sandler, le permitirá a los participantes dominar un conjunto de técnicas respaldadas por 40 años de investigación y desarrollo, que les ayudarán a maximizar la rentabilidad en sus procesos de venta y a construir relaciones de largo plazo con los clientes.

# TIC para Productividad y Competitividad

*Por José Camilo Daccach*

**Más de la mitad de las empresas no han utilizado siquiera los primeros elementos de sitios Web estáticos y uso del correo electrónico para los negocios.**

Las tecnologías de información y comunicaciones (TIC) son una herramienta muy efectiva para el aumento de estos dos factores.
Indispensable definir primero los dos conceptos. La productividad se calcula dividiendo lo que "entra por lo que sale", es decir, un indicador de cuánto produzco por cada unidad invertida y la competitividad, que es la capacidad de poder responder a los requerimientos del mercado.
El aumento de la productividad se puede realizar con tres estrategias: aumentando el ingreso, manteniendo el egreso; obtener el mismo ingreso con menos egreso, o mejor aún, aumentando el ingreso Y disminuyendo el egreso.
Está claramente demostrado en las variables de productividad, el impacto positivo y casi el carácter de habilitador que tienen las tecnologías informáticas, dentro de las cuales se encuentran las tecnologías de Internet. Sin embargo todavía existe una brecha gigantesca en la apropiación de estas tecnologías para generar estos resultados positivos.
Buena parte de esta brecha es por desconocimiento de las bondades o dónde aplicarlas.
La aplicación de las TIC y en especial las tecnologías de Internet obedecen a una "escalera" donde se va aumentando el uso de las mismas, bien sea por antigüedad de la empresa en el uso de las tecnologías o el simple paso del tiempo que exigen estas aplicaciones.

## Pasos a seguir

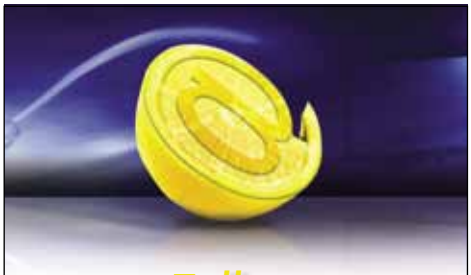
1. Interacción simple mediante el correo electrónico y la presentación de información estática con un sitio Web muy sencillo. Hay cuentas de correo gratuitas y sitios Web que se pueden colgar en sitios gratuitos. Sin embargo, tener un nombre de dominio para su empresa es muy barato.

2. Utilizar un sitio Web dinámico para dinamizar la información sobre su empresa. Por ejemplo, una página con información de contacto físico, a hacer la presentación de catálogos, manejo de tiendas virtuales, presentación de ofertas comerciales, y hasta la presentación de contenido pertinente a cada visitante.

3. Habilitarse para tener transacciones que son mediadas por las TIC. Se manejan todas las etapas de la transacción, desde la solicitud de cotizaciones, hasta el pago del producto/servicio recibido.

4. Mediación de la entrega del servicio a través de las TIC. La capacitación vía Web y la entrega de productos/servicios digitales son un claro ejemplo de esta actividad habilitada.

En los cuatro pasos arriba descritos, se apoya el aumento de las ventas y la reducción de los costos permitiendo buenos mejoramientos en productividad.
Más de la mitad de las empresas no han utilizado siquiera los primeros elementos de sitios Web estáticos y uso del correo electrónico para los negocios. Un porcentaje mayor todavía no tiene sitios Web dinámicos, ni qué hablar de las transacciones y la entrega de servicios y productos explotando las TIC. ¿Usted en qué etapa se encuentra?

Taller:
Sáquele el jugo a Internet!

23 y 24 de febrero,
Hotel Crowne Plaza Corobici

El uso de la Internet para fines comerciales tiene pocos años de vida, pero ha avanzado a pasos agigantados.
La utilización de las TIC y en particular las tecnologías de Internet como medio de comunicación, medio de presencia, medio comercial, medio de soporte, y medio transaccional cada día se estructura más.
Participar en los mercados electrónicos no es una alternativa sino LA FORMA de hacer negocios en el mercado actual.

Expositor:
José Camilo Daccach

Información.
Astrid Madrigal,
Asesora Comercial,
Tel:2231-6722 ext 124,
mail: astrid.madrigal@eka.net

Organiza:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

expoempleo
Enlace entre empresas y talentos

# Se consolida como la mejor opción para la contratación de personal

**Según encuesta de Manpower, 26% de los empleadores costarricenses incrementarán su planilla**

La Encuesta de Expectativas de Empleo de Manpower anticipa una actividad de contratación optimista durante el 1er trimestre de este año.

Un 26% de empleadores espera incrementar sus planillas laborales, 6% anticipa una disminución y 67% no espera realizar ningún cambio, resultando en una tendencia neta del empleo de +20%.

"Los empleadores esperan un ambiente de contratación mucho más dinámico, lo cual son buenas noticias para quienes están en la búsqueda de un trabajo, ya que deberían contar con más opciones de empleo, mientras que los empleadores parecen mostrar algunos signos de recuperación", dijo Alicia del Río, Gerente de Manpower Costa Rica.

## Expoempleo la mejor opción

Resultado de las mejoras en la economía nacional e internacional y con el fin de apoyar el ambiente optimista de los reclutadores nacionales, palpable en estudios y encuestas como la realizada por Manpower, Eka Consultores organizará por octava vez la gran feria Expoempleo.

La actividad tendrá cita en el Hotel Barceló San José Palacio, del Viernes 9 al Domingo 11 de abril del 2010. (Los tres días en un horario de 9:00 a.m. a 6:00 p.m).

Además, durante la feria se contará con la participación de expositores en temas relacionados con Recursos Humanos. Este equipo de profesionales aportará su experiencia en "Expocarrera", como una guía para los candidatos para hacer más eficiente la búsqueda de empleo y mejorar su desarrollo profesional.

Expoempleo, -actividad pionera en su género- organizada por Eka Consultores, es sin duda la herramienta más utilizada tanto para quienes ofrecen empleo como para aquellos que buscan una contratación.

"Quienes participan tienen la oportunidad de actualizar su registro de elegibles, llenar vacantes de personal con el mejor talento posible, divulgar su cultura organizacional, aprovechar la base de datos de expoempleo.net, tener espacio para charlas y por supuesto tener un contacto directo con más de 6,000 candidatos que esperamos asistan a Expoempleo", señaló Hempel.

Entre los visitantes de la feria se encuentran candidatos profesionales y técnicos, que aprovechan la oportunidad para entrar en contacto con los expositores, mejorar su experiencia en el proceso de búsqueda de empleo y manejo de entrevistas laborales o bien, mejorar sus habilidades y conocimientos.

También participan en la feria la mayor parte de profesionales en Recursos Humanos y medios de comunicación.

# expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

**9, 10 y 11 de abril 2010**

Hotel Barceló San José Palacio

ExpoEmpleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.

expocarrera

www.expoempleo.net

**Para compra de stands:**
Karina Delgado • Cel.:(506)8320-4546 •E-mail:karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello • Cel.:(506) 8812-0422 •E-mail: johanna.arguello@eka.net

Organizan:
HR Global
EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

# CHARLAS EN expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

Estas son algunas de las charlas que se estarán presentando durante Expoempleo 2010

## Empresa Manpower

**Tema:** *Habilidades requeridas para el mundo contemporáneo del trabajo*
**Expositor:** Alicia del Río
**Día:** 10 de abril
**Hora:** 9:30 a.m.

**Tema:** En búsqueda de empleo
**Expositor:** Vivían Castro
**Día:** 11 de abril
**Hora:** 10:00 a.m.

## Empresa Av Venta

**Tema:** *HTML5 y CSS3 la nueva generación en herramientas para el diseño de páginas web*
**Expositor**: Álvaro Chacón
**Día:** 9 de abril
**Hora:** 4:00 p.m.

**Tema:** *Realidad aumentada aplicada: Casos prácticos sobre esta innovadora tecnología*
**Expositores:** Carlos Solís y Jonathan Segura
**Día:** 10 de abril
**Hora**: 4:00 p.m.

**Tema:** *Print to Web: Evolución del diseño publicitario hacia formatos Web.*
**Expositor:** Cristián Meneses
**Día:** 11 de abril
**Hora**: 4:00 p.m.

## Empresa Caja Costarricense del Seguro Social

**Tema:** *Impacto de la Caja Costarricense del Seguro Social en el bienestar nacional y el aporte social de sus trabajadores.*
**Expositor:** Gustavo Picado y Julio Rodríguez.
**Día:** 9 de abril
**Hora:** 9:30 a.m.

## Empresa Stt

**Tema**: *Mercado Personal*
**Expositor**: Rafael Gutiérrez
**Día:** 9 de abril
**Hora**: 2:00 p.m.

**Tema:** *Outsoursing*
**Expositor:** Sergio Montero
**Día:** 10 de abril
**Hora:** 2:00 p.m.

**Tema:** *¿Cómo preparar el CV?*
**Expositor:** pendiente
**Día**: 11 de abril
**Hora:** 2:00 p.m.

Para más información: Katheríne Thomas
Tel: (506) 2231-6722, ext.147

## Expositores Confirmados*

avVenta WORLDWIDE
Unilever
PURDY MOTOR S.A. PROTECCION Y RESPALDO PARA TODA LA VIDA
PRICEWATERHOUSECOOPERS
SEGURO SOCIAL COSTA RICA
GRUPO ICE
tecoloco.com
Softtek
sodexo
TeleTech
QUALFON QUALITY CONTACT SERVICES
Manpower
EPA
stt GROUP SUPPLYING TOTAL TALENT
Popular PENSIONES
Bank of America
BA Continuum Costa Rica, Ltda
HOLOGIC
SYKES
Arcus Exceptional Talent. Total Confidence.
FUJITSU
PHILIP MORRIS INTERNATIONAL
EQUIFAX
Tabacalera Costarricense S.A. Mendiola & Compañía S.A.
Stream Global Services

* Confirmados al 18 de enero 2010

www.expoempleo.net

10 años de la mano con el sector de Hoteles y Restaurantes

200 stands de proveedores de la industria. Encuentre: productos nuevos, contactos y colegas

# EXPHORE

## EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

22 al 24 de Junio 2010, **C. C. Real Cariari Torre Geko** Reserve su stand: Tel: (506) 2231-6722 ext 132

**Entrada gratis:** Regístrese anticipadamente en www.exphore.com Precio de la entrada sin registro: ¢4,000

**www.exphore.com** No se permite el ingreso a menores de edad. Horario: 11 a.m.-8 p.m.

Empresas expositoras confirmadas*

ARTICA
Belco FOODSERVICE
Café Britt
CAROMA S.A. DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS
Equipos AB
Grupo HS
JOPCO Artículos para hoteles y restaurantes Hotel Service & Supplies
KEITH & RAMIREZ
Kimberly-Clark PROFESSIONAL
LekkerLand
MONTEVERDE ¡Productos de Pura Calidad!
ALDELO
Sinertech Informática para Hoteles y Restaurantes
Tips Hotelería · Gastronomía · Hogar
SOLUCIONES CREATIVAS BAKE & COOK
yamuni Desde 1901
GP GLOBAL PARTNERS
dicte
cosey
NAPKIN
GUAM

* Confirmadas al 19 de enero 2010