Nº 307 / AGOSTO 2010

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

Suscribase en: www.EKAenlinea.com

Traslado de ejecutivos a la orden del día P.08

Exportanciones alcanzan $4.891 millones de dólares P.10

El talento directivo P.16

Baja en inflación aún no es alentadora P.46

Gerente sobre ruedas

Federico Barquero, Gerente General de Grupo ANC lidera dos compañías que compiten entre sí por el alquiler de vehículos. Lo hace bien, y por eso ganó el Premio a la Excelencia.

Rankings

- Financiamiento de vivienda y vehículos
- Universidades y centros de idioma

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº 130

CORREOS DE COSTA RICA

Pilar Pla (centro) de C & B Relocation Services.

En Acción

8. Traslados de ejecutivos a la orden del día
Costa Rica Relocation establece alianza con Pro-Link Global.

9. Capacitación para gerentes y colaboradores
Revista Eka le proporciona información útil para su empresa.

10. Exportaciones ticas alcanzaron los $ 4.891 millones de dólares
Leche con alza de 339, 1% con respecto al año anterior.

10. Mi punto de vista
Tomás Pozuelo, Presidente de CACIA.

11. Ocho formas de perder una venta
En muchos medios hay información disponible sobre consejos útiles para cerrar una venta con éxito.

11. Sondeo empresarial
¿Cómo encuentrar buenos vendedores y qué hacer para conservarlos en su empresa?

14. Integre su mercadeo en línea
Conozca las ventajas que le proporciona cada herramienta.

15. Creador de red social aconsejó a empresarios
Dave Morin afirmó que muchos aún desconocen la capacidad de mercadeo de Facebook.

16. El talento directivo
¿Podemos desarrollarlo?

17. Tour de restaurantes
Con lo mejor del sabor mediterráneo
Restaurante Sofia amplía su menú.

Socios Comerciales

4. Programa de vacunación Dos Pinos

18. Empresario sobre ruedas: El ganador del Premio a la Excelencia en entrevista
El joven empresario, Federico Barquero, Gerente General de Grupo ANC arrasó en la XIII edición del Premio a la Excelencia otorgado por la Cámara de Industrias de Costa Rica.

27. Novedades Comerciales

• Para estar conectado

• Banco Nacional ofrece nuevas tarjetas de débito internacional para niños

• Microsoft lanza guía de seguridad en internet para el hogar

Ideas, Gente y Empresas

21. Ranking de Universidades
Más allá de la especialización
De estudiantes a emprendedores.

28. Ranking de Centros de Idioma
La diferencia está en la metodología
Compare los centros de idioma.

30. Ranking de financiamiento de vehículos
Grandes diferencias entre instituciones bancarias.

32. ¿Ya pensó en su carro nuevo?
Si todavía no está muy convencido comprar un automóvil puede ser que cambie de opinión...

33. Todo lo que usted debe saber sobre los "carga pesada"
10 Consejos útiles para su compra y mantenimiento preventivo.

34. Investigación en 7 países, incluido Costa Rica
Uno de cada cuatro carros consume más gasolina de la necesaria por usar una presión de inflado incorrecta

Ranking de financiamiento de viviendas
35. ¿Casa nueva?
Haga ese sueño realidad. Bancos abiertos al financiamiento.

38. Mini entrevista
El 100% arrasó. 40 mil millones en desembolsos en lo que va del año

42. Portafolio de inversiones

44. Principales productos exportados por la industria Manufacturera

Consultoría

45. EL SISMO: Sus efectos en los estados financieros
El impacto en las normas internacionales de información financiera NIC/NIIF.

46. Baja en la inflación aún no es alentadora
EL SISMO: Sus efectos en los estados financieros. El impacto en las normas internacionales de información financiera NIC/NIIF

47. Clasificados

www.EKAenlinea.com

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

Nuestros Puntos de distribución

Programa de vacunación

Desde los años 1700, el científico Eduard Jenner, realizó los primeros descubrimientos en la protección inmune contra las enfermedades, por su parte Louis Pateur, químico, fundador de la microbiología, quien a raíz de la casualidad, al cultivar bacilos del cólera en las aves, halló que después de un tiempo se había disminuido la capacidad de dicho cultivo de producir la enfermedad en forma mortal, es decir dichas especies, se encontraban inmunes.

Fueron estos sin duda, los primeros pasos de la utilización de las vacunas como herramienta en la prevención de enfermedades, proceso que sigue vigente a través de su investigación y aplicación hoy en día con un crecimiento vertiginoso y utilización cada vez más amplia.

Siendo la prevención en salud, ser pieza clave en el éxito de la medicina actual, es la vacunación una herramienta crucial en la prevención de enfermedades transmisibles a las cuales estamos expuestos en forma constante en cualquier ambiente que nos desarrollemos.

La medicina laboral en su afán por detectar, minimizar y prevenir los riesgos y las enfermedades relacionadas al trabajo, está llamada a implementar programas preventivos en salud que busquen mejorar la calidad de vida de los colaboradores y sus familias y de esta forma favorecer la productividad de la empresa.

Es por esto que la Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos, planta de producción de lácteos más grande de Centroamérica, ha implementado dentro de sus planes de salud, la vacunación como programa.

El programa de vacunación en la empresa tiene como objetivo brindar a los colaboradores la protección contra enfermedades transmisibles a las cuales son vulnerables y de esta forma mejorar su calidad de vida y productividad, la de sus familias y su empresa.

Para el desarrollo de este programa se desarrollaron las siguientes acciones:

1. Sensibilización de las altas direcciones sobre la importancia y relevancia de la vacunación por grupos de riesgo.

2. Identificación población meta según incidencias o riesgos y determinación del esquema de vacunación a utilizar, según recomendaciones nacionales e internacionales.

3. Análisis de costos del programa de vacunación, teniendo en cuenta los costos directos como costo de vacunas, materiales y tiempo del personal de salud en logística y aplicación y costos indirectos como tiempo del empleado en la vacunación e incapacidades por reacciones adversas, sin embargo en nuestro caso estos últimos han sido desestimados por ser poco significativos.

4. Campañas de educación y difusión a colaboradores sobre la importancia de la vacunación, a través de charlas, correos electrónicos, material informativo difundido en forma masiva a la población meta.

5. Realización y aplicación de protocolos de manejo de biológicos, control de temperaturas en el almacenamiento de vacunas y protección personal del personal vacunador.

6. Aplicación de los esquemas de vacunación con registro digital en un sistema de información del colaborador, chequeo y listas de control cruzada en forma diaria e informes comparativos anuales de cobertura.

De esta forma se han puesto en marcha protocolos de vacunación para los colaboradores, tomando en cuenta los esquemas recomendados internacionalmente por las autoridades en vacunación, según el grupo de riesgo, entre los que podríamos mencionar:

GRUPO LABORAL	ESQUEMA RECOMENDADO
Manipuladores de alimentos	Influenza estacional, Hepatitis A, Tétano
Colaboradores de plantas de tratamiento aguas residuales	Influenza estacional, Hepatitis A y B, Tétano y Difteria
Veterinarios y Agrónomos	Influenza estacional, Hepatitis A, Rabia, Tétano,
Personal de Salud	Influenza estacional, Hepatitis B, Tétano
Viajeros Frecuentes	Influenza estacional, Hepatitis A, Fiebre amarilla
Población general	Influenza estacional

Como parte de todo plan de vacunación, es necesario mantener un sistema de vigilancia que contempla indicadores de cobertura, satisfacción o aceptación, reflejado en la continuidad del programa y por último medir el impacto en reducción de costos por disminución de incidencia de patologías, disminución de ausencias o incapacidades, menores costos en medicamentos.

Los beneficios de la vacunación empresarial son de alguna forma intangible ya que la protección que le brindamos a nuestros colaboradores y el impacto para una mejor calidad de vida es evidente, en síntesis podríamos resumir como los principales efectos positivos estos programas empresariales los siguientes:

- Proteger a los trabajadores del riesgo de padecer determinadas enfermedades infectocontagiosas.
- Evitar que los trabajadores sean fuentes de contagio de enfermedades infecciosas para otros trabajadores o para sus familias.
- Evitar ausentismo laboral por incapacidades, como consecuencia de enfermedades infecciosas.
- Evitar muertes que se produzcan como consecuencia de enfermedades infecciosas.
- Evitar enfermedades infecciosas que puedan evolucionar a la cronicidad.

En conclusión la vacunación empresarial es una inversión en el capital humano de nuestra empresa, invaluable en el campo social y beneficio médico para nuestros colaboradores y sus familias, y con beneficios claros y demostrables en lo referente al quehacer diario y la competitividad de las empresas.

Dra. Ivannia Guzmán Alfaro, Especialista en Medicina del Trabajo
iguzman@dospinos.com

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
Liliana Castro
Irania Salazar
SUSCRIPCIONES
Yariela Duarte
yariela.duarte@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext. 152

COLABORADORES
José Antonio Carrión
Laura González
Randall Castro
Kenenth Jimenez

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

EKA CONSULTORES INTERNACIONAL
Tel: (506) 2231-6722
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
www.ekaconsultores.com

Hágase amigo de **EKA** en:
facebook

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.

Zara: La innovación sí impulsa las ventas

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

Cada vez que María entra a su tienda favorita y le gusta una prenda, no lo piensa dos veces: saca su billetera y la compra, pues de los contrario sabe que probablemente si vuelve otro día ya no estará ahí.

Esta es, precisamente, una de las claves del éxito que han empujado a la famosísima Zara a convertirse en un referente indiscutible del sector textil mundial.

En cada tienda Zara se recibe ropa nueva dos veces a la semana, pero lo valioso es que muy a menudo se trata de prendas con diferentes estilos, por lo que el comprador sabe que si no la adquiere hoy es probable que la pierda de vista.

De ahí que la innovación estratégica y la velocidad de circulación del producto son dos de las características ganadoras de Zara, que obligan al comprador a tomar decisiones rápidas.

Por su parte, la política de precios incluye una calidad media de la ropa con un costo relativamente bajo, lo que impulsa aún más la velocidad de recambio en el guardarropas de sus compradores.

Derivado de los anterior también surge otra de las ventajas competitivas de Zara, pues el alto flujo provoca que el stock de mercadería sea muy reducido, al igual que su costo de almacenamiento.

Y precisamente, el ahorro en inventario permite que destinen un gasto más elevado al rubro de diseño, lo que refuerza nuevamente el factor innovación en Zara.

Su política de descuentos también es muy interesante. Entre 5 y 6 meses al año es posible ver un cartel de "rebajas" en las tiendas, esto les permite deshacerse del poco stock que les queda, pero además siempre se aseguran de tener ropa nueva y llamativa colgando en los percheros para que el cliente también invierta en estas prendas.

La política de publicidad tampoco se queda atrás en cuanto a efectividad y originalidad. Y es que el gasto en publicidad es casi nulo mientras se enfocan en lo que se conoce como "escaparatismo". Zara posee una línea de ropa única para sus escaparates, con diseñadores exclusivos para este fin. Así, grandes cristales con ropa de última moda adornan las tiendas y si un comprador pregunta por estas prendas probablemente le dirán que "está "agotada. Un modelo a seguir y una fuente de inspiración, así es la española Zara.

Nuestra próxima edición

Setiembre / EKA 308

- Ranking de centros comerciales

- Asociaciones solidaristas versus sindicatos

Cierre Comercial: 16 de Agosto

Para anunciarse
Erick Alvarado, Asesor Comercial, erick.alvarado@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext.136

Emilia Munguía, Asesora Comercial, emilia.munguia@eka.net
Cel.: (506) 8335-9932 / Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 139

LECTORES DE EKA

22,517 empresarios leen EKA
Total circulación 4,623
Total boletines enviados por semana a suscriptores: 11,457
Visitas promedio de ekaenlinea por mes 6,437
(Total visitas en el 2008: 58,248.
Total visitas en el 2009: 67,003)
www.ekaenlinea.com

ESTIMADOS SEÑORES:
Los felicito, me parece excelente su revista. ¿Con quién puedo abocarme para remitirles material de Nicaragua, especificamente sobre la labor que esta haciendo el Centro de Mediacion y Arbitraje de la Cámara de Comercio?.
Muchas gracias por su pronta respuesta
Josette Alvarado de Expru
exprua@cablenet.com.ni

R/ Nuestro interés en mantenernos en contacto con todos los centros de información económicos y financieros de Centroamérica. Toda información puede enviarla directamente al correo de la Editora, Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net

CAMBIO DE MANDO
Procomer con nueva junta directiva
Alberto Trejos, Erick Scharf y Edna Camacho son los nuevos miembros de la Junta Directiva de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Estos nombramientos se suman al de José Manuel Quirce, quien ocupará un puesto de directivo como representante de los pequeños y medianos exportadores en esta junta.
La ministra Anabelle González explicó que esta última designación fue realizada a partir de la terna presentada por la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada, según lo dispone la ley de creación de la Promotora.
Los nuevos miembros vendrán a complementar a los cuatro representantes de las cámaras de industrias, comercio, exportadores y agricultura que actualmente integran la Junta Directiva, los señores Martha Castillo, Numa Estrada, Sergio Navas y Rigoberto Vega.

ÚTILES PARA SU EMPRESA
OFIMALL con espacios disponibles
El Centro Ejecutivo OFIMALL ubicado contiguo al Mall San Pedro ofrece oficinas de 300 m2 y 1800 m2. Alta disponibilidad eléctrica y respaldo de plantas Caterpillar.
Disponibilidad de fibra óptica. Amplio parqueo bajo techo.
Tel: 2283-7803 / 8833-4315

ACORDE estrena oficina
Si necesita los servicios de financiamiento que brinda la Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE) , ya puede visitar su nueva oficina en San Rafael Abajo de Desamparados, en el Centro Comercial Los Higuerones.
El horario de atención es de lunes a viernes de 8:00am a 5:00pm jornada continúa.

Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net

Si rechaza o le tiene miedo a los periodistas...este es un mensaje para usted

Ser editora es muy diferente a lo que todos se imaginan. El estar frente a frente con quienes llevan el pulso de las decisiones más importantes del país implica establecer relaciones que van más allá del papel y la libreta. Si algo tenemos los periodistas desarrollado (más que el impulso al chisme del que hemos sido señalados históricamente), es el olfato y la complicidad.

La forma en que percibimos a quienes entrevistamos va mucho más allá de la presentación personal, de la oficina de lujo en la que muchos se resguardan o en esa imagen de sinceridad, falsa simpatía o de corazón de acero que a pocos segundos podemos capturar.

Si su última entrevista fue en un desastre, si se sintió engañado porque "no era lo que esperaba", cree que lo persigue un enemigo o que somos sus enemigos, me gustaría decirle algunas verdades sobre la profesión.

En Costa Rica la mayor parte de los periodistas estamos predestinados a la "todología", pues el ejercicio profesional nos empuja sin querer a muchas áreas . En un medio cubrimos tantos virus y bacterias que nos sentimos protagonistas de Grey´s anatomy, en otros tantas muertes y persecuciones que somos casi, casi, unos CSI, una especie de nuevo "Guti" en Banco Central y por supuesto, más cercanos a cualquier candidato que su esposa.

Recibimos trato de reyes en los mejores sitios dentro y fuera del país y recibimos cartas de agradecimiento sincero y de críticas lapidarias. Vivimos en la realidad pero sobrevivimos por nuestra creatividad y conocemos a tantísima gente que una decena de libretas telefónicas nunca es suficiente.

Las musas no nos aparecen, convivimos en concubinato escandaloso con cada una ellas (aunque no lo crean nuestros jefes) y tenemos la habilidad de cambiar de indigente a Lady D, en cuestión de horas.

¡Por eso los odio!, me han dicho muchas veces. Pero no por ello, pierda la oportunidad de compartir sus ideas con el mundo por medio de nuestras palabras.

1. No se oculte nunca de un periodista. Siempre lo encontraremos. Dígale a su asistente o relacionista pública que nos llame y pida un lapso para dar una respuesta aunque esta sea que ha decidido no hablar sobre el tema por consejo de su abogado.

2. El que nada debe, nada teme. La llamada de un periodista a un empresario podría ser una portada de revista.

3. Si no sabe la respuesta, no responda en el momento, envíe el detalle por correo electrónico cuando esté seguro (pero hágalo el mismo día).

4. Nunca pida que el periodista le muestre con anticipación lo que va a publicar. Eso no va a suceder y solo es posible cuando usted está pagando por la publicación.

5. No se haga el importante. Si responde tarde ya tenemos el plan B, C, D y E.

6. Nunca diga abiertamente como "debería" escribirse un artículo, pero aporte la mayor cantidad de información, sino lo hará su competencia.

7. Resuelva de una vez por todas una vía rápida de autorización de casa matriz.

8. Sabemos que tiene mil cosas que hacer. ¿No cree que nosotros también? Lamentablemente todos los medios tienen fecha de cierre y no se puede alterar.

9. La longitud de la entrevista no será la longitud de la publicación. Aproveche ese momento al máximo, nos puede estar dando ideas para una segunda, tercera y cuarta vez, o de ninguna más (eso también pasa)

10. Nos gusta saber lo que piensa, escriba al periodista sobre sus publicaciones, lo tomamos más en cuenta de lo que usted cree.

Traslados de ejecutivos a la orden del día

Costa Rica Relocation establece alianza con Pro-Link Global.

Pionera

Con 20 años de trabajar en reubicación, Pilar Pla se mantienen en el mercado.

"Cuando nadie sabía nada de reubicación de ejecutivos e incluso nadie comprendía el concepto, yo empecé mi empresa C & B Relocation Services. Puedo decir que tengo un 95% de la cartera del mercado", afirma Pla.

Esta compañía está afiliada con redes mundiales de reubicación de la talla de Cartus Corporation y Brookfield GRS, Prudential y otras.

Vamos más allá de los servicios que cualquier otra empresa pueda brindar. Asignamos una consejera para cada ejecutivo, hacemos recorridos previos y nos aseguramos de explicarle a la empresa y al ejecutivo cómo funciona el mercado de bienes raíces en el país con respecto a sus múltiples variables y en comparación con otros países.

C & B también ofrece atención durante imprevistos como robos y accidentes con el fin de que sus clientes puedan tener acceso rápido a sus documentos de identificación, servicios legales y otros.

"No existe ningún otro secreto más que la eficiencia, la calidad y la excelencia en el servicio, dice Pla".

Pilar Pla (centro) de C & B Relocation Services, junto a sus colaboradoras.

Traslados millonarios

Algunas empresas como Procter & Gamble gastan millones de dólares en el traslado de sus ejecutivos.

Recientemente, el Diario La Prensa de Panamá, advirtió que P&G ha hecho de este país vecino, el cuarto sitio más importante para sus operaciones, donde ha invertido al menos $50 millones en el traslado de 400 ejecutivos a ese país.

"La cifra corresponde a la suma de trasladar los empleados extranjeros junto a sus familias, a quienes se les paga su vivienda, colegiatura de sus hijos y jugosas bonificaciones", señaló el Diario.

Raymundo Masís, Director de Costa Rica Relocation.

Empresas transnacionales ahora cuentan con más servicios para el traslado de sus colaboradores a Costa Rica.

Recientemente, la empresa Costa Rica Relocation estableció una alianza con Pro -Link Global, una firma de servicios migratorios corporativos que se especializa en permisos y visas de trabajo, residencias, obtención de documentación migratoria y servicios de gestión en más de 120 países alrededor del mundo.

La idea es que con la unión, la misma red sea la proveedora de los servicios de reubicación para ejecutivos en otros países lo que ahorra tiempo a quienes requieren el servicio.

"Es un gran compromiso. Seguiremos ofreciendo soluciones de primer nivel bajo los más estrictos estándares de servicio y calidad", señaló Raymundo Masís, Director de Costa Rica Relocation.

Otras en Costa Rica.

¿Necesita mudarse a América Central? ¿Quiere evitarse todas las molestias y el estrés? Así es como la empresa Mudanzas Mundiales (miembro de otras compañías como Omni, FIDI y Lacma) ofrece sus servicios de reubicación en su sitio web.

Según Paola Barquero del Departamento de Relocation de la empresa, 80% de sus clientes los contactan desde Estados Unidos y ellos reciben a sus empleados en nuestro país.

"Estas son compañías generalmente multinacionales como Coca Cola, Boston Scientific, Abbott y otros, mientras que el otro 20% corresponde a empresas ubicadas en nuestro país como BAC Credomatic".

Entre los servicios que ofrece Mudanzas Mundiales se encuentra el transporte del menaje de casa desde el país de procedencia, la búsqueda de vivienda, conexión de servicios públicos como cable e internet (incluso el pago mensual de los mismos), la búsqueda de escuelas y colegios para hijos de funcionarios, trámite de licencia, compra o renta de vehículo, entre otros.

Profesionales independientes también ofrecen este tipo de servicio, por ejemplo, la Lic. Andrea Carvajal, Abogada y Corredora de Bienes Raíces, brinda servicios de reubicación desde el año 2003 como "Relocation in Costa Rica S.A." por medio de internet.

Capacitación para gerentes y colaboradores

Revista Eka le proporciona información útil para su empresa.

Lista de seminarios, capacitaciones, cursos y congresos para usted y sus colaboradores. Se incluyen áreas de gerencia, ventas y mercadeo, recursos humanos, tecnología y otros disponibles a partir de agosto.

Curso	Fecha	Organiza	Más información
Taller de Evaluación del Desempeño por Objetivos	4 de Agosto	APORTA SOLUTIONS	Xiomara Gamboa y Natalia Hernández. Teléfono:2291-8831 www.aportasolutions.com
Manejo de armas de fuego (Teórico y Práctico)	9, 16 y 23 de Agosto	Grupo Sulé	Carlos Coto Céspedes Teléfonos 2530- 1220/ 8384-9427
Auditorías Energéticas. Ahorro en su factura eléctrica	14 de Agosto	Grupo Sulé	Carlos Coto Céspedes Teléfonos 2530- 1220/ 8384-9427
Técnico en Desarrollo Web	16 de Agosto	Universidad Fidélitas	Victoria Lip Teléfono: 2253-0262 Email:tecnicos@ufidelitas.ac.cr Código: 56
Centro de Encuentro Financiero CONFIES 2010 www.confies.org	18 y 19 de Agosto	EKA, La Revista Empresarial	Karina Delgadol Emilia Munguía Teléfono: 2231-6722 ext 150|139
Claves para llegar a ser un consultor exitoso	19 de Agosto	Fundes	Teléfono: 2234 6359 www.fundes.or.cr
Inteligencia emocional	18 de Agosto	APORTA SOLUTIONS	Xiomara Gamboa y Natalia Hernández. Teléfono:2291-8831 www.aportasolutions.com
Taller: Normas Internacionales Financieras NIIF's - Módulos I y II	21 y 28 de Agosto	Fundes	Teléfono: 2234 6359 www.fundes.or.cr
Gestión y Liderazgo de Proyectos	24 y 25 de Agosto	EKA, La Revista Empresarial	Astrid Madrigal Teléfono: 2231-6722 ext 124 Email: astrid.madrigal@eka.net
CONLOGISTICA: II Congreso y Feria Internacional de Logística	9 y 10 de setiembre	APORTA SOLUTIONS	Xiomara Gamboa y Natalia Hernández. Teléfono:2291-8831 www.aportasolutions.com
CONMETAS 2010, Congreso Internacional de Mercadeo y Ventas www.conmetas.com	6 de Octubre	EKA, La Revista Empresarial	Astrid Madrigall Teléfono:2231-6722 ext 124 Email: astrid.madrigal@eka.net
CONGENTE 2010, Congreso Internacional de Recursos Humanos www.congente.org	9 y 10 de Noviembre	EKA, La Revista Empresarial	Emilia Munguía Teléfono : 2231-6722 ext 150|139 emilia.munguia@eka.net

*Revista Eka no se hace responsable por cambios de fecha u otros en actividades que no sean organizadas por nuestra empresa.

Exportaciones ticas alcanzaron los $ 4.891 millones de dólares

Leche con alza de 339, 1% con respecto al año anterior.

Las exportaciones de bienes costarricenses experimentaron en el primer semestre del año un crecimiento del 11.9% (US$ 520 millones) con respecto al mismo periodo en 2009.

En el desempeño por actividad económica, las exportaciones industriales representaron un 73.5% (US$ 3.592 millones) del total enviado al exterior. En la industria manufacturera destacan las exportaciones de componentes electrónicos para microprocesadores, las cuales alcanzaron un valor de US$ 960.8 millones.

La industria alimenticia por su parte obtuvo un nivel de participación dentro de las exportaciones nacionales del 12.2% (US$ 598 millones). Los productos que reportaron mayor dinamismo en este sector fueron el azúcar, otras preparaciones alimenticias y el palmito.

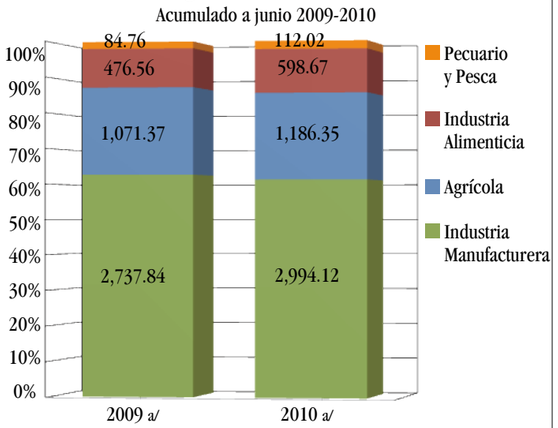
En el caso del sector agrícola se denota un alza del 32.2% (US$ 1.186 millones), crecimiento que responde al incremento de exportación de piña y banano.

Las exportaciones de productos pecuarios y pesqueros alcanzaron una participación del 2.3%. Los productos con mejor desempeño fueron la leche y crema concentradas que obtuvieron un alza del 339,1% y el pescado seco o ahumado, que lo hizo en un 125.8%.

La Presidenta de la Junta Directiva de PROCOMER y Ministra de Comercio Exterior, Anabel González, resaltó el positivo comportamiento de las exportaciones amparadas al Régimen de Zona Franca, el cual experimentó un aumento de un 12% comparado con el año anterior, pasando de US$ 2.188 millones en el 2009 a US$ 2.452 millones en 2010.

Composición de las exportaciones de bienes según actividad económica 1/

Acumulado a junio 2009-2010



1/ Según clasificación SAC,
a/ Preliminar
Fuente: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica , Banco Central de Costa Rica

Mi punto de vista

Tomás Pozuelo, Presidente de CACIA.

Tomás Pozuelo, Empresario y Presidente de la Cámara de Industria Alimentaria Costarricense.

La industria alimentaria costarricense requiere asumir de forma eficaz los retos de la competitividad para garantizar la estabilidad y el aumento de la productividad de la industria.

Este sector posee las condiciones para representar una industria clave dentro de la política pública. Sin embargo, requiere de una visión unificada y una estrategia país que garantice la competitividad para convertirla en una potencia en la región.

En materia de exportaciones, la Cámara pretende duplicar el monto de exportaciones con valor agregado, superando en $400 millones la apuesta que hizo el Estado y en cuanto a materia laboral se espera la generación de 16 mil nuevos puestos de trabajo en los próximos cuatro años, con el fin de aumentar la cifra total de empleos del sector, que hoy ronda los 43.500 empleos, y alcanzar 60 mil empleos en el año 2014.

Lo que pretendemos es exponerle a las autoridades estatales que sí es posible llegar a las metas propuestas, y sobrepasarlas. Queremos hacer notar aún más la buena disponibilidad de la Cámara a la hora de asumir retos. Pero también queremos que escuchen lo que estamos pidiendo de su parte, para lograr alcanzar esas metas.

Es necesario entrarle de frente a temas como la integración centroamericana, la excesiva burocracia, los altos costos y distorsiones en el aprovisionamiento de insumos agrícolas y energéticos, así como consolidar una agenda amplia para la creación de valor agregado, donde se incorpore una agenda en temas de ciencia, conocimiento, transferencia tecnológica y capital humano.

Aprenda a escuchar y concretar

Ocho formas de perder una venta.

En muchos medios hay información disponible sobre consejos útiles para cerrar una venta con éxito. Hoy le recordamos los ocho mayores errores que pueden hacerle perder una oportunidad comercial.

1) No escuchar al cliente:

Si usted habla durante todo el encuentro o interrumpe a su cliente, estará perdiendo una enorme cantidad de información sobre las necesidades de su clientela. Escuche y responda atentamente.

2) Adaptar una conversación:

Puede preparar un guión para su visita, pero debe mostrarse suficientemente flexible como para conducir la charla con naturalidad hacia su meta.

3) Ofrecer detalles innecesarios:

El exceso de información confunde al cliente, sobre todo si se le facilitan muchos detalles técnicos. Concéntrese en los beneficios del producto o servicio y en cómo resuelve sus necesidades.

4) Discutir con el cliente:

A ningún cliente le gusta que lo traten de forma paternalista, que le nieguen la razón o le planteen un ultimátum. Estas formas de enfrentamiento conducen generalmente a un fracaso total.

5) Perder la concentración:

Procure que su discurso de ventas sea coherente y estructurado. Si en cualquier momento muestra vacilación o inseguridad, el cliente sospechará que le está engañando y se cerrará.

6) Subestimar las objeciones:

Asegúrese de aclarar cualquier duda que plantee el cliente, si es necesario repita sus argumentos en otras palabras. Ignorarlas o restarles importancia resulta ofensivo.

7) Cerrar con prisas innecesarias:

Tal vez tenga mucha urgencia para conseguir la venta, pero el cliente necesita tiempo para reflexionar y tomar una decisión. No se trata de salir de cada visita con una venta cerrada, sino encarrilada.

8) No concretar el siguiente paso:

La venta es un proceso que incluye varias etapas, por lo tanto procure que el cliente sepa exactamente lo que tiene que hacer para formalizar el pedido, solicitar un presupuesto, etc.

Fuente: www.venmas.com

Sondeo empresarial

¿Cómo encuentrar buenos vendedores y qué hacer para conservarlos en su empresa?

Camilo Castro, Jefe de Ventas Cemento, CEMEX.

Los vendedores de CEMEX en su gran mayoría, se reclutan por promociones internas. Se le da la oportunidad de crecimiento a personas que tienen talento y demuestran que pueden desarrollar y mejorar su perfil en el Área Comercial. Si no se encuentra al candidato a nivel interno, se recluta externamente y pasa por una serie de entrevistas para valorar que la persona cumple con el perfil para trabajar en esta área.

En CEMEX tenemos poca rotación de vendedores, esto se ha logrado gracias a que les ofrecemos un atractivo plan de compensación e incentivos, como becas universitarias, herramientas tecnológicas, remuneración competitiva de salario base y comisión sobre venta y sobretodo los tratamos con respeto, confianza y motivación.

Manuel Murillo, Gerente General de Carnes Zamora

"Los buenos vendedores son quienes muestran interés y afinidad con nuestros valores. Algunos de los mejores vendedores los hemos formado en nuestra empresa. Retenemos a un vendedor y cualquier otro colaborador con estímulos y desarrollando en ellos el sentido de pertenencia. Ellos son la empresa.

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

IV Edición 18 y 19 de agosto, Hotel Crowne Plaza Corobici

Centro de Encuentro del Sector Financiero

- √ 2 días de bloques de 3 conferencias simultáneas
- √ Más de 20 charlas y mesas redondas
- √ Conferencistas de clase mundial
- √ Almuerzos con colegas
- √ Área de exhibición de proveedores

BOLSA NACIONAL DE VALORES BNV

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

Financiamiento de Capital de Riesgo a través del Mercado de Oferta Privada/ MAPA-BID
Licda. Gabriel Murillo, Director de MAPA, Bolsa Nacional de Valores.

El Impacto del Coaching Ejecutivo
Licda. María Francia Utard, Socia-Consultora de Utard Consultores Ltda

Inversión de Capital de Riesgo
Carlos Mora, Director Capitales.com

Apertura y Retos del Mercado de Seguros
Javier Cascante Elizondo, Superintendente General de Seguros.

CEO & CFO: Trabajando juntos
M.B.A. Pablo Vargas, CEO Café Britt y Luis Eduardo Cascante, CFO Café Britt

Retos del CFO para este año
José Rafael Brenes, Gerente General Bolsa Nacional de Valores

Coberturas de riesgo
Itzel Moreno Macías, Internacional, México.

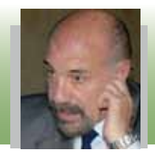
El camino al CFA (Chartered Financial Analyst)
Jorge Baltodano Parra, Gerente de Asesoría de Aldesa.

La apertura en telecomunicaciones y la inversión en Costa Rica.
George Petrie Miley, Presidente del Consejo y de la Superintendencia de Telecomunicaciones.

La tecnología y su efecto en el valor del negocio: Firma y factura digital
Lic. Oscar Julio Solis Solis Director de la Dirección de Certificadores de Firma Digital del MICIT
Armando Vargas, Automercado (ejemplo de firma digital aplicada)
Orlando Ramírez, Sisnet (diseño del software de automercado)

Gerencia de sí mismo
Iván Mazo Mejía, Colombia.

Dinámica del régimen cambiario costarricense: ¿Dolarizar o no?
Luis Loría, Presidente de Strategic Advantage Consulting Group
Jorge Ambram, Presidente Ejecutivo de J.A Capital Markets



Contexto económico costarricense: ¿Qué esperar hoy y en los próximos años?
William Hayden, Consultor

Perspectivas de riesgo a nivel global.
Erick Campos, Gerente General de Fitch en Costa Rica.

¿Qué se necesita, un Gerente o un Líder?
Alejandro Oreamuno, Gerente de Recursos Humanos de Perimercados.

Nuevas oportunidades del Mercado de Concesiones
Guillermo Matamoros, Ex-Viceministro Concesiones

Herramientas avanzadas de negociación.
Licda. Marilís Llobet, Directora General de Sandler Training Costa Rica

EL arte de transformar la empresa desde el ámbito familiar hasta la oferta pública inicial
Lic. Oscar Luis Chaves, Managing Director Investment Banking de Aldesa

Expositores

ORACLE

ATI Capital Solutions S.A.

Sandler Training Finding Power in Reinforcement

15 AÑOS 1995-2010 EF EL FINANCIERO

ELCAPITAL

BCR CORREDORA DE SEGUROS

Banco Promerica ¡Lo hacemos fácil, lo hacemos bien!

CORREOS DE COSTA RICA

Paradisus PLAYA CONCHAL RESORT COSTA RICA

CNSFI

Vea todas las charlas en: www.confies.org

Pre-registrese en www.confies.org y obtenga información.
Para reservar su participación: Sergio Murillo, sergio.murillo@eka.net Tel.: 2231-6722 Ext. 143
Para exhibir o patrocinar: Emilia Munguía, emilia.munguia@eka.net Tel.: 2231-6722 Ext. 139

Integre su mercadeo en línea

Conozca las ventajas que le proporciona cada herramienta.

Todos los días surgen nuevas plataformas y formatos para hacer mercadeo en Internet. ¿Cómo integrarlos en una misma campaña?

En primer lugar debe definir sus objetivos, luego conocer las ventajas de cada herramienta y finalmente, medir el retorno, pues de otra forma la promoción pueden tornarse dispersa.

Estrategia transversal

El peso de cada formato o plataforma dependerá de cuáles sean sus objetivos en cada momento. Por ejemplo, si su empresa se acaba de introducir en Internet es mejor que se centre en promocionar su web; una vez que es conocido online, puede recurrir a formatos más innovadores para seguir generando notoriedad, como las redes sociales. Aunque también hay que tener en cuenta que, cuanto más innovador es el formato, más costosa es su gestión.

Si realiza acciones en varios medios online, procure combinarlas entre ellas. Por ejemplo, un e-mailing de su empresa puede invitar a visitar su blog, donde los visitantes podrán realizar comentarios mediante redes sociales o incluso participar en concursos y promociones a través de su teléfono móvil. Esta transversalidad genera sinergias entre los medios que ayudan a integrar las campañas y a obtener un mayor retorno.

Por último, no olvide que si los usuarios no obtienen respuestas a sus comentarios, no ven que se actualicen los contenidos o no pueden interactuar con su empresa rápidamente se cansarán y lo abandorán, por muy creativos que sean sus sitios.

Planificación y seguimiento

Diseñe su estrategia de marketing online detallando las acciones que realizará en cada medio (asigne presupuesto, plazos y métricas de resultados como visitas generadas, contactos, ventas, etc) y los objetivos que desea conseguir dentro de su plan de mercadeo global.

Recuerde que lo importante no es "seguir la moda en línea" sino saber con certeza los resultados que le traerán el uso de estas herramientas.

Hágalo usted mismo

Página Web y Microsites

Usted puede diseñar su propio sitio web paso a paso, ya sea en forma gratuita o por medio del pago de plantillas que son fáciles de utilizar.

www.goddady.com
www.sites.google.com
www.smallbusiness.yahoo.com

Publicidad Online

(Envío de boletines de prensa, publicidad y otros mensajes promocionales vía correo electrónico)

Algunos software son de uso gratuito.

www.my-mailing.programas-gratis.net/
www.group-mail.com
www.massmailsoftware.com
www.myrasoft.com
www.applicationbazar.info
www.electrasoft.com

Publicidad en buscadores de internet

Esta publicidad siempre requiere de pago por clic. De otra forma puede optar por mejorar su web y subir dentro de la búsqueda orgánica de buscadores en internet como google.

www.adwords.google.com
www.google.com/adsense/
www.yahoopublicidad.com

Redes sociales

(El registro de su empresa es gratuito, pero la publicidad dentro del sitio se cancela generalmente por medio de tarjeta de crédito y pay pal)

www.facebook.com
www.myspace.com
www.hi5.com
www.twitter.com/costarica

Algunos proveedores en Costa Rica

(diseño web, mercadeo en línea y otros servicios)

credipaginas.com
ticaweb.com
activa.co.cr
solucioneswebcr.com
arweb.com
ticodesign.com
web506.com
ticowebsites.com
ticosite.net

Creador de red social aconsejó a empresarios

Dave Morin afirmó que muchos aún desconocen la capacidad de mercadeo de Facebook.

Un millón de desarrolladores en 180 países han creado unas 500 mil aplicaciones que han sido instaladas 10 millardos de veces por 450 millones de personas.

Esas herramientas, han hecho un cambio en los bolsillos de miles de empresarios que vieron en Facebook la posibilidad de ganar espacio en el mercado.

Según Dave Morin, co-inventor de la plataforma Facebook Connect y una de las 100 personas más creativas del mundo de los negocios según la Revista Fast Company, el secreto está en la generación de contactos e ingresos por medio de aplicaciones como Farm Ville, Likeness y Photos.

Por otra parte, Morin señaló que el uso conjunto de mapas satelitales y aplicaciones telefónicas le pueden permitir a un hotel saber con certeza los gustos y preferencias de sus clientes.

"Si se utiliza inteligentemente, el hotel pondrá a disposición la tecnología que necesito, mi chocolate favorito y me recomendará los restaurantes por el tipo de comida de mi preferencia. Si revisan mi perfil y saben que estoy soltero, incluso me pueden decir en el área del restaurante quiénes también están solteros", bromeó el joven conferencista.

Pese a que Morin se quedó corto en el detalle del uso de aplicaciones novedosas y casos de éxito, en internet abundan las historias.

Marketing News publicó que la empresa Cinesa, logró pasar de 700 fans a a más de 23 mil en una semana y que más de 2 mil personas se dejaron seducir en corto tiempo por la aplicación "Tú te desnudas, tus amigos te visten" que la compañía Springfield ha colgado en su página de Facebook con el fin de que quienes se muestren como Dios los trajo al mundo recibirán premios y descuentos.

"Miles de empresarios vieron en Facebook la posibilidad de ganar espacio en el mercado".

Dave Morin, co-inventor de la plataforma Facebook Connect es una de las 100 personas más creativas del mundo de los negocios según la Revista Fast Company.

Un medio para cada fin

Aunque todas las herramientas en líneas son útiles, no todas sirven para lo mismo

- Página web: es imprescindible como presentación de su negocio y para vender online.
- Microsites: son mini-webs aptas para los lanzamientos o promociones puntuales.
- Publicidad online: ayuda a promocionar el web de su empresa o microsites.
- Blogs: contribuyen a posicionarse como experto en alguna materia y recibir feedback.
- Redes sociales: permiten llegar al público más internauta, especialmente los jóvenes.
- E-mail: es ideal para comunicarse con los clientes existentes, no tanto ya para capturarlos
- Móviles: son una fantástica herramienta de interacción, especialmente para promociones o seguimientos.
- Otros: también se pueden utilizar juegos, vídeos, fotos, foros, etc. para promocionar una empresa.

SEAMOS AMIGOS

Eka Consultores cuenta con información para los lectores de nuestras revistas: Eka Empresarial, Apetito y Tuercas y Tornillos en las redes sociales. Búscanos en Facebook y Twitter.

El talento directivo

¿Podemos desarrollarlo?

*Por José Antonio Carrión López**

El talento es una palabra de moda.La semana pasada, un amigo me relató la situación de un colega que abandonó su lugar de trabajo porque no aguantaba a su jefe. Hoy, el excelente profesional trabaja para la competencia.

Todos los días escuchamos que nos hace falta talento, las empresas siguen teniendo serias dificultades para encontrar determinados perfiles profesionales. ¿Dónde encontraremos el músculo necesario que nos permitirá afrontar el medio y largo plazo?.

Talento y competencias

Aunque todos los tipos de talento son importantes el talento directivo es el que mayor impacto tiene en el éxito de las organizaciones, porque la capacidad de ejecutar una estrategia es más importante que la propia estrategia. Y es en la ejecución de esta estrategia, donde los diferentes ejecutivos y líderes de la compañía juegan un papel clave. Los mejores líderes, no lo son por su Coeficiente Intelectual ni por sus conocimientos profesionales, lo son por sus competencias.

Aplicaciones empresariales

En la actualidad, no existe ninguna duda, las organizaciones de mayor éxito, gestionan el talento de una manera efectiva. Las empresas más valoradas a nivel mundial, tal y como lo confirman los últimos estudios Fortune, destacan por su capacidad de motivar a los empleados y conseguir su compromiso en momentos críticos.

En general, las empresas tienen una buena metodología para el desarrollo de su trabajo, sin embargo, no son tan innovadoras cuando se trata de gestionar personas. Es en este ámbito es donde la figura del director, del jefe, tiene especial incidencia. Desgraciadamente situaciones como la citada al comienzo de este artículo no es aislada, las estadísticas nos dicen que el 67% de las personas que abandonan la empresa lo hacen por su jefe.

Liderar bien los factores que facilitan la retención del talento es vital para el desarrollo de la organización.

Según un reciente estudio del Centro de Estudios Financieros un retrato robot del jefe ideal lo define como alguien al que no le resulta difícil confiar en sus subordinados, es dialogante, coherente y cumplidor con sus compromisos, define claramente metas y objetivos, trata con respeto a sus colaboradores y mantiene siempre una actitud positiva y con voluntad de resolver problemas.

Si valoramos lo tratado hasta ahora convendremos que una cuestión nuclear en todo gestor de personas o emprendedor será mejorar su talento directivo. Supongamos un gerente que desarrolla una actividad de venta de servicios; lo aconsejable sería focalizar su misión, no exclusivamente en captar clientes y vender su servicio, sino que el verdadero trabajo, debería ser buscar, contratar y retener buenos agentes, formarlos, transmitirle adecuadamente su cultura y objetivos de negocio, crear un equipo de trabajo, y motivarlos, sin duda el buen desempeño de su capital humano garantizarían la vida y el éxito de la compañía a largo plazo.

¿Por qué muchos directivos no lo hacen así? Tal vez el problema es que nadie nos ha enseñado a trabajar de este modo y hemos focalizado nuestras prioridades a un lugar donde nos sentimos más seguros.

**José Antonio Carrión López, profesor del Depto. de Organización de Empresas de la Universidad de Alicante.*

Un 67% de los empleados abandonan la empresa por su jefe.

Con lo mejor del sabor mediterráneo

Restaurante Sofia amplía su menú.

Mehmet Onuralp y Hasan Yildiz ampliaron sus recetas. Cuando los visite, podrá encontrar además de sus tradicionales platillos turcos, los deliciosos sabores de la cocina mediterránea.

Lo mejor de la cuchara española, francesa, italiana, griega, turca y algeriana en un pequeño pero acogedor establecimiento ubicado en Barrio Escalante que también amplió su nombre a "SOFIA. Restaurante Mediterráneo Arte y Cultura", pues mientras disfruta de los platillos, también puede conocer la música y el baile de estas latitudes.

"Tenemos un selecto grupo de amigos quienes nos suministran productos de alta calidad, cultivados y manufacturados artesanalmente siguiendo fielmente las recetas ancestrales de su país de origen, orgánicos y frescos, elaborados con estándares amigables con el ambiente", afirma Onuralp.

Atención personalizada. Los propietarios Mehmet y Hasan le atenderán personalmente con el fin de transmitirle sus conocimientos de una de las gastronomías más saludables del planeta.

Si aún no conoce los deliciosos sabores de la dieta mediterránea o es uno de sus más fieles seguidores, no se pierda de las ensaladas de pulpo estilo Mar Egeo, el arroz especial con pasas y piñones envuelto en hoja de uva originario de Grecia y Turquía, hongos frescos al horno al mejor estilo español y por supuesto el apetecido Baklava, un delicioso postre hecho con pasta filo, nueces y almíbar originario del Medio Oriente.

Dirección: Barrio Escalante frente a Intensa.
Reservaciones: 2224-5050

Atrayendo clientes en forma efectiva y económica

Organiza: EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

Seminario PUBLICIDAD POR INTERNET

Objetivos:

- Definición de comercio electrónico y sus implicaciones en los negocios
- Explicación de la herramienta de Adwords como generadora de tráfico
- Generar en los asistentes la capacidad para construir y evaluar campañas de publicidad por Internet.

Expositor:

José Camilo Daccach,
Presidente de Delta Asesores.

Fecha: 28 de setiembre
Horario: 2pm a 7pm
Lugar: Hotel Real Intercontinental & Club Tower Club
Salón: Roble 1 y 2
Inversión: $150

Contactos al tel: 2231-6722
Astrid Madrigal. ext 124 ▪ astrid.madrigal@eka.net ▪ Sergio Murillo. ext 143 ▪ sergio.murillo@eka.net

Empresario sobre ruedas

El ganador del Premio a la Excelencia en entrevista.

El joven empresario, Federico Barquero, Gerente General de Grupo ANC arrasó en la XIII edición del Premio a la Excelencia otorgado por la Cámara de Industrias de Costa Rica.
Además del premio general, se reconoció a la empresa su capacidad de liderazgo y planificación estratégica, así como su enfoque al cliente y el mercado. ¿Cómo lo logró?

Usted es gerente de un Grupo con dos empresas de la misma área ¿Cómo manejan el factor competencia?
Alamo y National funcionan para todos los efectos de mercadeo y publicidad como dos empresas completamente diferentes. Hay un Gerente de Mercadeo para cada una y compiten fuertemente entre sí, aunque sus escritorios solo están a un paso. Esa competencia se mantiene de cara a los clientes, manejando centrales telefónicas diferentes y promociones diferentes. No nos robamos los clientes, pero como en todo, quien tiene el mejor servicio tendrá mayores utilidades.

El Premio a la Excelencia implica cumplir con una serie de parámetros internacionales en diversas áreas. ¿Cuánto tiempo les tomó acoplarse a los mismos y en consecuencia lograr este Premio?
Podríamos decir que ha sido un proceso de mejora continua de aproximadamente cinco años, -aunque no participamos en el 2006 ni en el 2007-. Anteriormente, obtuvimos el premio en la categoría de Enfoque al Cliente y el Mercado en dos ocasiones.

¿Qué parte considera más dura del proceso al que se someten las empresas participantes?
Definitivamente, el desarrollo de los procesos estratégicos de la organización. No es una evaluación superficial. Para poder participar en el Premio y por supuesto, para poder ganarlo, se deben alinear todos esos procesos hacia prácticas de clase mundial.

¿Qué planes u objetivos tiene la empresa a mediano y largo plazo?
Todos nuestros planes a mediano y largo plazo están orientados a mejorar la satisfacción del cliente y nuestro desempeño ambiental.
En el 2009, logramos convertirnos en la primera empresa en utilizar pinturas con solventes a base de agua para los procesos de enderezado y pintura de nuestra flota.
Este año, iniciamos la construcción en San Antonio de Belén de las instalaciones de "rent a car" más modernas de la región, diseñadas con los más altos criterios ambientales para nuestra industria. Como ejemplo, en este edificio todo el proceso de lavado de vehículos reutilizará el agua con lo que reduciremos al mínimo el consumo y las aguas residuales.

Sobre el sector de alquiler de vehículos ¿Qué considera necesario para mejorar?
Al igual que muchos otros, el sector de alquiler de vehículos enfrenta un entorno cada vez más complicado para hacer negocios. Aún sentimos los efectos de la recesión del 2009 y para el año 2010 empezamos a ver síntomas de mejoría pero aún estamos un poco lejos de los

Grupo ANC es la empresa de alquiler de autos. Cuenta con 1.150 vehículos en este país y 1.280 en toda Centroamérica. Opera en Costa Rica, Guatemala y Nicaragua las marcas Alamo Rent a Car y National Car Rental. Nace en Marzo del 1970 bajo el nombre de Autos de Alquiler, S.A. y en el 2003 se fusiona con Trejos Hidalgo S.A. para formar lo que hoy se conoce como Grupo ANC.

Esta compañía da empleo a 226 personas en Costa Rica, 28 en Nicaragua y 7 en Guatemala y sólo en nuestro país tiene 26 oficinas, ubicadas principalmente en zonas de interés turístico.

niveles del 2008. Además, la implementación de las nuevas multas de tránsito nos ha elevado considerablemente los costos de operación por cuanto muchos de nuestros clientes están optando por no pagar dichas multas y es al final del día el "rent a car" el responsable de pagarlas.

Ellos también ganaron

Un total de 38 empresas fueron reconocidas por promover mejores prácticas de gestión empresarial y una cultura organizacional basada en la excelencia. Según Juan María González, Presidente de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR), el fin de la actividad es mejorar el desempleo y la competitividad de los participantes.

La Presidenta Laura Chinchilla entregó a Grupo ANC el Premio a la Excelencia y durante la actividad destacó los esfuerzos de los industriales en mejorar su productividad.

LOS DUROS DE LA INDUSTRIA

Empresa	Reconocimiento
BN Valores, Puesto de Bolsa	Liderazgo y planificación estratégica, enfoque al cliente y el mercado, innovación y tecnología
Baxter America Services	Procesos y medio ambiente
Bridgestone de Costa Rica	Procesos
Grupo Trisan S.A.	Innovación
Panduit de Costa Rica Ltda	Procesos
ArcelorMittal Costa Rica, Planta Trefilados y Productos de Espuma S.A (PRODEX)	Desempeño a consolidar la madurez de procesos
Mondaisa	Honorífico por mejora significativa en el desempeño
El Ángel S.A.	Honorífico Responsabilidad Social

Ganaron todos. Federico Barquero, Gerente General de Grupo ANC acompañado de sus más cercanos colaboradores.

Más allá de la especialización

De estudiantes a emprendedores

Yokebec Soto, Editora

Ser profesional, bilingüe, y hasta encantador, parecen no ser suficientes cualidades para encontrar un empleo. La experiencia...tampoco basta.

Los sueños del aula se estrellan contra una dura y cruel realidad, donde en el terreno laboral gana muchas veces quien cobra menos por sus servicios o quienes están dispuestos a aceptar hasta cinco posiciones diferentes disfrazadas de "multi-task".

Ante este panorama poco halagador y una sobre oferta de profesionales en ciertas áreas, las universidades ampliaron sus programas para darle a sus estudiantes la posibilidad de elaborar sus propios planes de negocios y mejor que eso, ponerlos en marcha y abrir su propia empresa.

Abriendo puertas

La Universidad Nacional ubicada en Heredia, por medio de "UNA emprendedores" imparte cursos en modalidad optativa para estudiantes de cualquier carrera que quieran desarrollar sus capacidades empresariales y contribuir al fomento económico del país.

Durante los cursos, los estudiantes desarrollan un proyecto (empresarial o social) y un plan de negocios del mismo, el cual se expone en una feria al finalizar el curso.

Además, los proyectos son "incubados" o acompañados para que pasen del papel a la realidad, convirtiéndolos en empresas competitivas y sostenibles.

Este programa cuenta con el apoyo de empresas y organizaciones como BN Desarrollo, Parque TEC, Banco Popular, yoemprendedor.net y otros.

En las aulas del Instituto Tecnológico de Cartago, también brilla el espíritu de los negocios.

Todos los estudiantes tienen acceso a un curso sobre emprendedurismo y al igual que en la UNA, cuentan con las Ferias Ideas de Negocios organizadas por la Escuela de Administración de Empresas, donde todos los años sorprenden al sector empresarial e industrial con sus iniciativas.

Mientras se "prenden los bombillos" en los pasillos universitarios, la Ministra de Economía y Comercio, Mayi Antillón afirma que este tipo de proyectos serán impulsados por la actual Administración.

"Reconozco el esfuerzo de los emprendedores y me comprometo a brindarles apoyo para fortalecer y potenciar un proceso productivo que acorte las brechas entre las pymes y el acceso a la tecnología", señaló durante una visita a Parque Tec, una organización sin fines de lucro que impulsa la generación de ideas de negocios especialmente en materia de tecnología.

Iniciativas de lujo de estudiantes del TEC

Especial para ganaderos.
Microchip para ubicar a animales perdidos o extraviados por medio de rastreo GPS.

Música invisible.
Sistema que detecta la posición de las notas musicales dentro de un pentagrama. Convierte datos y los reproduce como palabras o sonidos desde un computador para los no videntes.

Hidro Gas:
Reduciendo el consumo de la gasolina. Sistema que separa oxígeno e hidrógeno para como combustible. Hidro Gas protege el medio ambiente y aumenta la potencia del vehículo

Sofware para examen de admisión.
Aplicación computacional de escritorio con herramientas para explorar habilidades y aptitudes para con el fin de mejorar resultados de pruebas de admisión.

Universidad	Nombre Rector	Pagina Web	Precio por Materia en Maestria de Negocios	Convenios internacionales (se pidieron 4)
INCAE	Arturo Condo	www.incae.edu	N/A	Sí, 28 en total
Instituto Nacional de Aprendizaje	Olman Segura Bonilla	www.ina.ac.cr	N/A	Sí, 15 en total
Universidad Autónoma de Centroamérica	Guillermo Malavassi Vargas	www.uaca.ac.cr	¢128.778	Eracol, Universidad Carlos III de Madrid
Universidad Católica de Costa Rica	Padre Fernando Muñoz	www.ucatolica.ac.cr	¢100.000	Sí, (acceso a todas la universidad católicas del mundo)
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	Rosa María Monge Monge	www.uca.ac.cr	N/A	N/P
Universidad de Costa Rica	Yamileth González García	www.ucr.ac.cr	N/P	Sí, 309 en total
Universidad del Turismo de Costa Rica	Ramón Madrigal	www.utur.ac.cr	N/A	Sí. (no detalla)
Universidad Estatal a Distancia	Luis Carpio Malavasi	www.uned.ac.cr	N/A	Sí, 20 en total
Universidad Hispanoamericana	Ángel Marín Espinoza	www.uhispanoame-ricana.ac.cr	$135	Sí. Universidad del Valle Brasil, Universidad de Salamanca, Instituto de Ciencias Políticas de Lille - Francia, Centro Hospitalario Baptist Health de Miami
Universidad La Salle	Óscar Guillermo Azmitia B.	www.ulasalle.ac.cr	¢72.900	Sí. Instituto Superior de Ciencias Religiosas y Catequéticas "San Pío X" de Madrid, UNILASALLE-CANOAS BRASIL, Universidad La Salle de Cancún, Universidad La Serena de Chile
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	Silvia Castro Montero	www.ulacit.ac.cr	$258	Universidad de Navarra -Universidad de California (UCLA) -Universidad de Nueva York (NYU) -Universidad de Alicante, España
Universidad Metropolitana Castro Carazo	Estrella Porras Zúñiga	www.umca.net	¢80.000	No
Universidad Nacional	Sandra León	www.una.ac.cr	N/P	Sí. Proyect Management Institute
Universidad para la Cooperación Internacional	Eduard Müller	www.uci.ac.cr	N/P	PMI
Universidad San Marcos	Joaquín Brizuela Rojas	www.usam.ac.cr	$105	N/P
Universidad Santa Paula	Rocío Valverde Gallegos	www.uspsantapaula.com	¢77.000-¢100.000	Winston-Salem State University, Universidad Central Marta Abreu de las Villas, Universidad de Kansas, Universidad Católica de Valparaíso
Universidad Técnica Nacional	Marcelo Prieto Jiménez	www.utn.ac.cr	N/P	N/P
Universidad Veritas	José Joaquín Seco Aguilar	www.veritas.cr	N/A	University of Northern Iowa, Appalachian State University, Montana State University, University of Mississippi

Notas:

- Las siguientes universidades no antes del cierre: Santa Lucía, Internacional de las Américas, Creativa, Latina, Instituto Tecnológico de Cartago.
- El INCAE no maneja su costo por matria. Las maestrías full time MBA y MIAM cuestan alrededor de $44,000 y el EMBA $47,500.
- Aunque INCAE tiene 2 campus, tiene presencia en 10 países.
- El INA tiene sedes en todo el país, el dato se refiere a las direcciones regionales.
- INA tiene 209 programas técnicos, para trabajador calificado y técnico calificados.
- N/A: No aplica
- N/P Dato no proporcionado por la institución

RK por Cantidad de Alumnos	
Universidad Estatal a Distancia	23,837
Universidad Metropolitana Castro Carazo	8,500
Universidad de Costa Rica	5,522
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	3,100
Universidad Santa Paula	2,800
Universidad Autónoma de Centroamérica	2,800
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	2,631
Universidad Católica de Costa Rica	1,500
Universidad La Salle	1,158
Universidad para la Cooperación Internacional	1,000
Universidad del Turismo de Costa Rica	300
Universidad San Marcos	N/P
Universidad Hispanoamericana	N/P
Universidad Veritas	N/P
INCAE	N/P
Universidad Técnica Nacional	N/P
Universidad Nacional	N/P
Instituto Nacional de Aprendizaje	N/P
Universidad Nacional	N/P
Instituto Nacional de Aprendizaje	N/P
N/P Dato no proporcionado por la institución	

RK por Número de Sedes	
Universidad	Número de Sedes
Instituto Nacional de Aprendizaje	61
Universidad Estatal a Distancia	36
Universidad de Costa Rica	11
Universidad Nacional	8
Universidad Metropolitana Castro Carazo	7
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	7
Universidad Autónoma de Centroamérica	5
Universidad Católica de Costa Rica	5
Universidad Técnica Nacional	5
Universidad Hispanoamericana	3
Universidad Santa Paula	2
INCAE	2
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	1
Universidad para la Cooperación Internacional	1
Universidad La Salle	1
Universidad del Turismo de Costa Rica	1
Universidad San Marcos	1
Universidad Veritas	1

No es cierto

La Dra. Yamileth González, Rectora de la Universidad de Costa Rica (UCR) y Presidenta del Consejo Nacional de Rectores (CONARE), afirma que existe un prejuicio de que las universidades públicas gradúan más estudiantes en carreras consideradas menos competitivas, pues se gradúa en promedio un abogado por cada cuatro ingenieros.

Por otra parte, las universidades públicas abrieron 80 nuevas posibilidades de formación ente el 2006 y el 2009.

"El porcentaje de ocupación de los graduados de las universidades estatales supera el 90%, lo cual es un reconocimiento por parte de los empleadores a la calidad de la educación estatal", señaló González.

RK por Número de Carreras en Licenciatura

Universidad	Número de Carreras en Licenciatura
Universidad de Costa Rica	103
Universidad Nacional	45
Universidad Estatal a Distancia	27
Universidad Hispanoamericana	26
Universidad Autónoma de Centroamérica	22
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	20
Universidad Técnica Nacional	18
Universidad Metropolitana Castro Carazo	13
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	12
Universidad Católica de Costa Rica	12
Universidad La Salle	11
Universidad San Marcos	7
Universidad Veritas	6
Universidad Santa Paula	4
Universidad para la Cooperación Internacional	3
Universidad del Turismo de Costa Rica	N/A
INCAE	N/A
Instituto Nacional de Aprendizaje	N/A

N/A: No aplica

RK por Número de Especialidades en Maestría

Universidad	Número de Especialidades en Maestría
Universidad de Costa Rica	147
Universidad Nacional	42
Universidad Estatal a Distancia	22
Universidad Autónoma de Centroamérica	19
Universidad para la Cooperación Internacional	14
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	10
Universidad Católica de Costa Rica	7
Universidad La Salle	7
Universidad Santa Paula	6
Universidad Hispanoamericana	6
Universidad Metropolitana Castro Carazo	4
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	4
Universidad San Marcos	3
INCAE	3
Universidad Técnica Nacional	N/P
Universidad del Turismo de Costa Rica	N/A
Universidad Veritas	N/A
Instituto Nacional de Aprendizaje	N/A

N/P Dato no proporcionado por la institución

RK por Número de Graduados

Universidad	Nº de graduados en el 2009
Universidad de Costa Rica	4,666
Universidad Estatal a Distancia	2,335
Universidad Metropolitana Castro Carazo	1,600
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	1,250
Universidad Católica de Costa Rica	700
Universidad Santa Paula	621
Universidad Autónoma de Centroamérica	500
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	480
Universidad para la Cooperación Internacional	400
Universidad Veritas	193
Universidad La Salle	181
Instituto Nacional de Aprendizaje	51
Universidad del Turismo de Costa Rica	15
INCAE	8
Universidad Nacional	3
Universidad San Marcos	N/P
Universidad Hispanoamericana	N/P
Universidad Técnica Nacional	N/P

N/P Dato no proporcionado por la institución

RK según Espacio Físico

Universidad	Espacio Físico Total (totas las sedes) en m2
Universidad de Costa Rica	456,355
Universidad Autónoma de Centroamérica	97,846
Universidad Técnica Nacional	88,000
Universidad Metropolitana Castro Carazo	60,288
Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	11,600
Universidad La Salle	4,167
Universidad para la Cooperación Internacional	1,297
Universidad Estatal a Distancia	N/P
Universidad de Cartago Florencio del Castillo	N/P
Universidad Santa Paula	N/P
Universidad Católica de Costa Rica	N/P
Universidad del Turismo de Costa Rica	N/P
Universidad San Marcos	N/P
Universidad Hispanoamericana	N/P
Universidad Veritas	N/P
INCAE	N/P
Universidad Nacional	N/P
Instituto Nacional de Aprendizaje	N/P

N/P Dato no proporcionado por la institución

Más allá de las aulas:

- La Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT) es la universidad privada con más carreras acreditadas por SINAES (Administración de Negocios, Contabilidad, Derecho e Ingeniería informática son parte de los programas que recibieron este reconocimiento)
- ¿Lo sabía? La Universidad Metropolitana Castro Carazo (UMCA), cuenta con su propio refugio de vida silvestre que lleva el nombre de La Marta, tiene una extensión de 1,518 hectáreas y se ubica en Pejibaye de Turrialba
- Bachillerato y Licenciatura en Administración de Empresas de la UNED ya cuenta con acreditación de SINAES (Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior).
- Bueno, bonito y barato. El Colegio Universitario de Cartago ofrece cursos de Dirección de empresas en 27.200 colones incluido curso y matrícula.
- La Maestría Profesional en Telemática de la Universidad Latina tiene un nuevo plan de estudios ampliamente mejorado que incluye laboratorios para los cuales se está adquiriendo nuevo equipo.

Compromiso perenne

umca.net

UMCA UNIVERSIDAD METROPOLITANA CASTRO CARAZO

Avanzamos en nuestra misión

Con una prestigiosa trayectoria de 75 años en educación superior, la Universidad Metropolitana Castro Carazo (UMCA) ha preparado y formado a miles de profesionales en diversas especialidades, desde el nivel técnico hasta el doctorado. Su misión busca garantizar, para todas las personas, acceso a ambientes de calidad para la enseñanza y el aprendizaje. Para lograrlo, ofrece programas formales y no-formales de educación general, ocupacional y de conservación ambiental.

Nos renovamos y actualizamos constantemente

En UMCA seleccionamos y contratamos a los mejores profesores para atender, con criterios de excelencia e innovación, los requerimientos de formación académica. Basados en las últimas tendencias para las diferentes carreras que se imparten, actualizamos nuestros planes de estudio con el fin de que respondan efectivamente a las expectativas del mercado.

Desde el inicio, acompañamos al estudiante

Proveemos servicios de desarrollo y apoyo estudiantil, para asegurar el éxito de nuestros estudiantes en su plan de vida. Los asesoramos desde el ingreso a la Universidad y les ofrecemos acompañamiento académico calificado a lo largo de su carrera. Disponemos de facilidades de ubicación, financiamiento, servicios y tecnología, para que cursen sus carreras en ambientes estimulantes para el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Este esfuerzo es reconocido por nuestros estudiantes, pues un 92.30% valora entre buena y excelente su decisión de estudiar con nosotros, y expresan testimonios como el siguiente: "Los tres profesores que me están impartiendo lecciones son muy profesionales, no tengo queja de ninguno de ellos, se esfuerzan y le ayudan mucho a uno. También son muy motivadores. La verdad no cambio esta Universidad por ninguna otra".

Apoyamos a quienes trabajan y estudian para superarse

Mediante el convenio empresarial suscrito con más de 600 instituciones afiliadas, nuestros estudiantes pueden optar por descuentos significativos en el valor de las materias por matricular. Además, con el Fondo de Apoyo a la Educación Miguel Ángel Castro Carazo, los estudiantes de UMCA tienen la posibilidad de solicitar becas estudiantiles. Por otro lado, también contamos con acceso a diferentes opciones y esquemas de financiamiento.

Ofrecemos carreras y programas de alta demanda

Acorde con las necesidades del mercado, ofrecemos bachilleratos en diferentes disciplinas como Administración, Aduanas, Turismo, Ingeniería Informática, Contaduría y Derecho. También profundizamos con licenciaturas en áreas como Administración de Aduanas, Gerencia de Empresas, Ciencias de la Computación, Derecho, Contaduría Pública, Gerencia de Recursos Humanos, Docencia y Tecnologías Estratégicas de Información y Comunicación.

Para aquellos profesionales que busquen enriquecer sus conocimientos con estudios de posgrado, hemos dispuesto tres maestrías: Administración Educativa, Administración de Negocios y Gestión del Talento Humano. Adicionalmente, para todas aquellas personas que prefieran optar por actualizarse de manera no formal, UMCA mantiene activos su Programa de Cursos Libres, así como el Programa de Bachillerato por Madurez y los programas de especialidades técnicas.

Nuestro compromiso perenne nos motiva a esforzarnos todos los días para brindarle al futuro profesional lo mejor, para que su experiencia en cualquiera de nuestras siete sedes resulte relevante y satisfactoria.

Sede Central: 2542-0300 - Puntarenas: 2661-4056 - Puriscal: 2416-8687 - Paso Canoas: 2732-2024 - Limón: 2798-4726 - Palmares: 2453-4517 - Pérez Zeledón: 2771-5632

INCAE con tremendo padrino

• Robert Zoellick, Presidente del Banco Mundial anuncia nuevo Programa de INCAE
• Será impartido por los mejores académicos del mundo en economía, derecho internacional y administración de empresas

Robert Zoellick, Presidente del Banco Mundial anunció la apertura del Programa sobre Liderazgo en Integración Económica Regional, en asocio con el World Trade Institute de Suiza y con el apoyo del Banco Mundial.
Este programa forma parte del paquete de proyectos con que el INCAE y el Banco Mundial buscan fortalecer el proceso de integración económica. El programa será dirigido a líderes del sector público y el sector privado quienes llevarán sobre sus hombros la tarea de ejecutar la visión renovada de la integración centroamericana.
Los participantes aprenderán a combinar los aspectos políticos, económicos y de estrategia empresarial vinculados con la integración regional en temas como cambio climático, la apertura de los servicios y la atracción de inversiones, entre otros.
Alberto Trejos, Líder del programa y Profesor de INCAE manifestó que "este curso nos permite traer a la región los mejores profesores en el ámbito del comercio internacional del mundo. Junto con el expertisse de INCAE en estrategia y negocios, estamos en la posibilidad de ofrecer un programa único y exclusivo a la medida de las necesidades de la región".
El programa iniciará en noviembre, para más información visite www.incae.edu

Combo legal para exportadores

Las principales leyes y reglamentos relacionados con los regímenes especiales de exportación ya están disponibles en el Compendio de Leyes de Comercio Exterior 2010 editado por la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER).
Este documento es una fuente de consulta de normativas actualizadas, dentro de las que se incluyen la Reforma a la Ley de Zonas Francas, de su reglamento, así como sobre la regulación legal del Régimen de Perfeccionamiento Activo y Devolutivo de Derechos. De igual forma, incluye la normativa conexa de las empresas dedicadas a comercializar fuera del país.
Disponible en las oficinas centrales de PROCOMER, ubicadas en Paseo Colón y tiene un costo de ¢5.000.

Para estar conectado

Tripp Lite presenta un nuevo supresor de sobretensiones.Incluye tres tomacorrientes estándar que acomodan un enchufe de transformador y protege todos los equipos contra sobretensiones y ruidos de línea; dos puertos USB para cargar celulares, iPods, reproductores MP3 y más; enchufe de ángulo derecho y optimizador de espacio que convierte una toma en tres sin bloquear el acceso a otras tomas vecinas; diseño compacto y portátil con cable enrollable alrededor de la unidad para facilitar su transporte; e incluye mini cable USB-a-USB. Ideal para viajeros y usuarios móviles.
Más información:www.tripplite.com/TRAVELER3USB.

Banco Nacional ofrece nuevas tarjetas de débito internacional para niños

Las tarjetas de débito internacional Cool Plus para niños de 4 a 6 años, con respaldo Master Card, y del carné Cool Club para pequeños de 0 meses a 3 años ya están disponibles en el Banco Nacional.
"El objetivo principal de estas tarjetas consiste en incentivar una cultura del ahorro desde edades tempranas y brindar a los padres la BN TAP (Transferencia Automática Programada) para que de acuerdo con sus posibilidades puedan ahorrar de forma automática el monto que quieran en las cuentas de sus hijos", indicó Joaquín Vásquez, Director de Segmentos del Banco Nacional.

Microsoft lanza guía de seguridad en internet para el hogar

La "Guía de Seguridad en internet para el Hogar", es una nueva herramienta gratuita en línea que actualiza a los usuarios con videos demostrativos, recomendaciones de seguridad y consejos para mejorar la protección contra amenazas.
Contiene consejos a los padres de familia sobre las edades en que deben permitirle a sus hijos el uso de correo electrónico y messenger. Además, recuerda la forma correcta de realizar transacciones bancarias o comerciales seguras a través del Internet y el uso de claves de seguridad y privacidad.
Escuelas y colegios serán los sitios donde la empresa informe los detalles de este producto.

La diferencia está en la metodología

Compare los centros de idioma.

Anuncian sus servicios en internet y en los medios de comunicación y aunque cada uno de ellos dice ser el mejor no les gusta que los comparen.
Revista Eka envió un formulario con consultas para elaborar el ranking de centros de idioma y permitir que nuestros lectores puedan ver las diferencias entre una y otra escuela de idiomas, pero únicamente Berlitz y el Instituto Británico accedieron a entregarnos su información por esta vía.
Es por esta razón que cambiamos la metodología y llamamos por teléfono a cada uno de ellos y revisamos sus sitios web como cualquier otro cliente.
Estos son los resultados de esas consultas:

Centro de idiomas	Página web	Idiomas que Imparten		¿Realiza pruebas de ubicación?	Metodología de aprendizaje	Promedio estudiantes en el aula	¿Imparte cursos especiales para empresas?	Precio por curso	Convenios internacionales
Berlitz	www.berlitz.cr	Alemán, español, francés, inglés, mandarín, holandés, ruso, japonés, italiano, portugués		Sí (No detalla)	Método conversacional	8	Sí (No detalla)	Variable (depende de las necesidades y requerimientos del cliente)	Sí. Alianzas con Harvard Business School, CNN, Time-Warner y Sesame Street
Camlex	www.camlex.com.mx	Inglés		Sí (No detalla)	Toma como base la capacidad de aprendizaje individual.	6	Sí, (adaptados al perfil de la empresa con máximo de 20 personas)	¢125,000 mensuales (durante un año). El estudiante avanza según sus capacidades	No
Centro Cultural Costarricense Norteamericano (*)	www.cccncr.com	Inglés		Sí. ¢2.000 colones	Participativa y dinámica	16	Sí (adaptados al perfil de la empresa)	Variable (depende del tipo de programa) Desde ¢86,000 hasta ¢100,000	Sí. Programa Traveling and Learning
Centro Internacional de Idiomas	www.cidi-cr.com	Francés, inglés, alemán, portugués, mandarín, italiano y japonés		Sí (No detalla)	80% conversación y un 20% grámatica, guiado por docentes y material didáctico	De 10 a 15	Sí (No detalla)	Variable (depende del curso) Desde ¢26,000 hasta ¢50,000	No
English Learning Centers	www.ulatina.ac.cr	Inglés		Sí, gratuita	Comunicativa, enseñanza para usar el idioma en la vida cotidiana, basado principalmente en actividades	12	Sí (No detalla)	Matrícula ¢11,000, curso semi-intensivo ¢90,700 colones bimensual, intensivo ¢87,500 colones por mes	Sí. Laureate-Cambridge University Press
Idioma Internacional	www.idiomacr.com	Inglés		Sí. Precio incluido en matrícula	Profesores nativos norteamericanos y material empresarial especializado	10	N/P	Cobro grupal $35 p/ hora	N/P
Inlinguia	www.inlingua.com	Inglés		Sí, gratuita	Presencial y online	10	Sí (No detalla)	¢14,000 de matrícula, ¢48,800 cada curso y ¢19,900 por libros	No
Instituto Británico	www.ihcostarica.com	Inglés y español		Sí (No detalla)	Enseñanza comunicativa desarrollada por expertos británicos como Harmer, Brumfit y Littlewood	8	Sí.(Adaptados al perfil de l a empresa y/o a grupos profesionales)	Cursos Fast Track (6 horas por semana): ¢149,000 / bimestre Cursos Standard (4 horas por semana): ¢106,000 / bimestre	Sí. International House World Organisation, Instituto Cervantes
Intensa	www.intensa.com	Inglés y español		Sí. Precio incluido en matrícula	Conversacional por inmersión.	12	Sí, (grupal o individual) adaptados al perfil de la empresa	Variable (depende del programa y la cantidad de horas recibidas)	Sí. Union University de Texas
NLC Natural Learning Corporation	www.e-nlc.com	Inglés		Sí, gratuita	Metodología basada en la forma natural de aprendizaje y la musicoterapia.	De 2 a 8	Sí (No detalla)	$120-$150 mensuales	No

Fuentes: Gerentes de Mercadeo y ventas, ejecutivos de servicio al cliente y sitios web de cada centro
N/P: No proporcionado

Ranking de financiamiento de vehículos

Grandes diferencias entre instituciones bancarias

Por Laura González, Periodista y Yokebec Soto, Editora

Si está decidido a comprar un vehículo o cambiar el actual, Revista Eka le brinda información completa sobre los planes de financiamiento que ofrece el mercado.

El ranking fue elaborado con información solicitada a bancos públicos y privados, así como algunas cooperativas y financieras.

Dichos datos se procesaron entre el 24 y 29 de julio y podrían tener cambios a la fecha, debido a las variables del mercado, nuevos planes de financiamiento de las instituciones, etc.

Se consultaron al menos 10 variables, entre ellas los montos máximos de financiamiento en dólares y colones, tasas de interés, gastos de formalización, entre otros.

Las empresas que enviaron la información fueron Bancrédito, Banco de Costa Rica, BAC San José, HSBC, Lafise, Banco Nacional, Mutual Alajuela, Mutual Cartago y Scotiabank.

Citi Bank y Coopeservidores no respondieron el formulario de consulta.

Por otra parte, el Banco Popular respondió por medio de su encargado de Prensa, Reynaldo Martínez que la institución no está financiando vehículos.

Financiamiento para compra de vehículo

Entidad	Tipo de préstamo	Monto máximo	Monto Mínimo	Tasa de interés (en dólares y colones)	Gastos de formalización	Plazo (en meses)	MENSUALIDAD MODELOS 2011 Colones	MENSUALIDAD MODELOS 2011 Dólares
Banco Agrícola de Cartago	Hipotecario (Prenda en 1er grado)	90% del monto solicitado	$500	Colones TBP + 7 pp Dólares TPR +4.75 pp	8%	84	¢19.296.00 por millón de colones (sin seguros)	$15.60 por $1.000.00 (sin seguros)
Banco de Costa Rica	Hipotecario	90% del monto solicitado	$1.000	TBP + 5% en Colones. Prime Rate + 7% en Dólares	1.5%	84	Vehículos de ¢10.000.000 cuota de ¢184.287,56	Vehículos $30,000,00, cuota ¢266.941,36
BAC San José	Hipotecario (Prenda en 1er grado)	$200.000	$5.000	Tasa Fija 4 años: 8.5% Luego tasa libor 3 meses + 8% Sin tasa piso	3%	84	N/P	N/P
Banco HSBC *	Prendario	$100.000	N/A	N/P	4%	60	N/P	N/P
Banco Lafise	Hipotecario	$50.000	$5.000	Tasa fija primeros 24 meses de 7,50%, luego Libor 3 meses + 8,5 Pts. Tasa mínima 9,00%	N/P	72	N/P	Por cada $1.000, para los primeros 24 meses de $17.29 y el resto del plazo $18.04 (sin seguros)
Banco Nacional	Hipotecario (BN Vehículos)	Según capacidad de pago	$5	Colones: tasa básica del Banco Central más 7 puntos porcentuales. Dólares: libor a 6 meses más 8.95%	2% + 1% por administración	84	¢19.193 por millón (sin seguros)	$31.04 por millón (sin seguros)

Financiamiento para compra de vehículo

Entidad	Tipo de préstamo	Monto máximo	Monto Mínimo	Tasa de interés (en dólares y colones)	Gastos de formalización	Plazo (en meses)	MENSUALIDAD MODELOS 2011 Colones	MENSUALIDAD MODELOS 2011 Dólares
Mutual Alajuela	Hipotecario	¢100.000 $200.000	$3.000	En colones a partir del 16.00% fija por un año. En dólares a partir del 9.00% fija por un año	N/P	180	Vehículos de ¢10.000.000 cuota ¢146.870.07	Vehículos de $20.000 cuota $202.85
MUCAP	Hipotecario (Bienestar familiar)	N/P	500.000	15% variable	Entre 5,5% y 6%	360	N/P	N/P
Scotiabank	Hipotecario	N/P	N/P	6.50% por dos años; 3er año Prime+6.25% (10%); del 4to año en adelante Prime +6.75%	3%	72 meses	N/P	N/P

NOTAS:

Citi y Coopeservidores no proporcionaron solicitados

Banco Popular no otorga prestamos para vehículos

La tabla incluye únicamente planes de financiamiento para vehículos nuevos

La tasa que se menciona del BAC es una de las tres opciones que ofrece esta entidad

La tasa del Banco Lafise corresponde a un modelo 2011

Fuente de HSBC, Cristhian Soto, Gerente de Producto Prendario

RENTING

Si usted tiene un proyecto definido en un plazo de 1, 2 ó 3 años, el Renting es la mejor opción para la administración de su flota de vehículos.

• Mantenimiento incluido.
• Marchamo incluido.
• Sin prima ni depósito de garantía.
• Vehículo nuevo.
• Asistencia en carretera.
• Se le sustituye el vehículo en caso de accidente. (*)

(*) Aplican restricciones

• Costa Rica: (506) 2242-7878
• Nicaragua: (505) 2270-8492
• Guatemala: (502) 2362-3000
US and Canada Toll Free: 1-8778-NATCAR
renting@natcar.com
www.nationalcentroamerica.com

COSTA RICA y NICARAGUA
ISO 9001 ISO 14001
CALIDAD AMBIENTE

National Car Rental

¿Ya pensó en su carro nuevo?

Si todavía no está muy convencido comprar un automóvil puede ser que cambie de opinión después de ver algunos de los modelos 2010 y 2011 que ofrecen las agencias Datsun, Purdy Motor, Grupo Q, Sava y Veinsa.

Super "chuzos"

X-TRAIL 2011
Desde $29,000
Motor 1.6 lt, transmisión manual, radio MP3, auxiliar para ipod, doble bolsa de aire, espejos eléctricos, llave con inmovilizador, cierre central, aros de lujo, neblineros

QASHQAI 2011
Desde $31,900
Crossover, motor 1.6lt, aire acondicionado, doble bolsa de aire, tapicería de tela, espejos eléctricos, frenos ABS y EBD, aros de lujo, tracción 4x2, transmisión manual, vidrios eléctricos, cierre central, neblineros

LAND CRUISER PRADO TDI-COMMON RAIL
Desde $57,800
FULL TX-L TM, motor 3000 Turbo diesel, capacidad de tanque 87 litros, motor 2982, 16V DOHC; 4 Cyl, D-4D, cierre central,dirección hidráulica, aire acondicionado, radio DVD touch screen sound system, sistema de seguridad ISOFIX, halógenos, aros de lujo.

CAPTIVA SPORT 2010
Desde $32,900
LS 4x2 Full extras 4 cil Automático 2010

NUEVO FIAT LÍNEA DYNAMIC 2010
Desde: $24,950
T-JET. Gasolina Turbo Intercooler, 1.400 cc. 4 cilindros en línea, 16 válvulas. Potencia 120 Hp @ 5.000 rpm. Torque 206 Nm @ 2.500 rpm. Transmisión manual de 5 velocidades y 1 reversa
Dirección Asistida electrónica Dual Drive. Sistema de prevención de incendios (FPS)
Cierre automático de puertas al superar los 20 Km. /hora.Airbag frontales para conductor y acompañante

LANCER EVOLUTION X 2010
$64,000
Sedan 4 puertas, Motor 2.0 Gasolina, Turbo Intercooler, 16 válvulas DOHC, MIVEC, Transmisión manual, 291 HP, Tracción Full Time, Frenos de disco en las cuatro ruedas Brembo de doble pistón, Dirección hidráulica, Vidrios y espejos eléctricos, Keyless EntryBolsas de aire frontales
Volante y palanca de cambios forrados en cuero, Reproductor de CD (MP3)
Luces principales de halógeno con nivelación.

Todo lo que usted debe saber sobre los "carga pesada"

10 Consejos útiles para su compra y mantenimiento preventivo.

Son grandes, fuertes y además ¡muy carga!, pero como todo vehículo, requieren atención. Debido al trabajo que realizan, el mantenimiento preventivo de los vehículos de carga pesada es fundamental.

Descubra cómo aprovechar al máximo su potencia:

1 Previo a la compra, haga un análisis de sus necesidades presentes y a futuro. Determine el tipo de mercancías que se van a transportar. Si es peso o volumen, basada en esta información entonces se tomará la decisión del largo del chasis que se utilizará en el camión. Si el material a transportar es pesado, no se recomienda usar chasis muy largos, porque hay una fuerte tendencia a sobrecargar la unidad y tiende a reducir la vida útil del camión.

2 Elija la capacidad correcta del camión según la visión de crecimiento de su negocio. Este aspecto es muy importante porque no le conviene a la empresa una capacidad de unidad muy justa con la necesidad actual, o tan sobrada que se pague por un vehículo que siempre esté excedido.

3 Asegúrese de tener respaldo y calidad de la marca que compra. Los vehículos de trabajo son herramientas productivas de un negocio y uno de los principales indicadores que se deben de tomar en cuenta es disponibilidad de repuestos. Actualmente las empresas ya casi no se dan el lujo de tener camiones "comodines", en caso de fallas, por lo que la confiabilidad de la unidad cumple un rol fundamental en los indicadores productivos.

4 Aplique los lineamientos que señala el fabricante en cada modelo. A partir de ahí, diariamente antes de salir a carretera realice una inspección visual de forma general e implemente una rutina de algunas pruebas mínimas para verificar como niveles de líquidos como aceite de motor, refrigerante, frenos y clutch, que no existan fugas de ningún líquido, estado de los neumáticos, luces y otros.

5 En la medida de lo posible, siempre utilice repuestos genuinos en cada mantenimiento, ya que hay mayor durabilidad y calidad de las partes como filtros de aire, pastillas de frenos o fibras.

6 Cambie el aceite según el tipo de lubricante utilizado, sin exceder el rodaje máximo recomendado entre cada cambio. Por ejemplo, para un aceite multigrado, se recomienda aplicar un cambio de aceite cada 5 mil Km., con una tolerancia máxima adicional de 500 Km.

7 Esté preparado para las lluvias. Por eso revise el estado de las escobillas, así como el nivel de desgaste de las llantas, aspectos de seguridad que benefician en la conducción y maniobrabilidad.

8 Cada 10 mil kilómetros recuerde que se debe entre otras cosas, rotar las llantas, balancear el vehículo, verificar el estado y funcionamiento del cableado de las marchas.

9 Compruebe el estado de los componentes de la dirección y suspensión, así como de la barra de transmisión, cada 10 mil Km., o si lo requiere, por el tipo de trabajo y camino que transita la unidad, cada 5 mil Km.

10 En caso de tener unidades con cabina de volteo, se recomienda cada 10 mil Km revisar los mecanismos de volteo de la cabina y cada 5 mil Km, su lubricación.

Fuente: Carlos Pereira, Instructor Taller de Servicio, Mauricio Monge, Gerente de País y Esteban Fernández, Gerente Comercial. Corporación Grupo Q Costa Rica.

Investigación en 7 países, incluido Costa Rica

Uno de cada cuatro carros consume más gasolina de la necesaria por usar una presión de inflado incorrecta.

Más de ocho mil autos revisados en siete países de Latinoamérica son prueba contundente: en la región se gastan 264 millones de litros de combustible extra por usar la presión de inflado incorrecta.

Según datos de la corporación Bridgestone 23 de cada 100 automóviles consumen más combustible del que deberían, a causa de la baja presión de sus llantas.

"Entre un 18 a un 26% de la energía utilizada en un vehículo surge de la resistencia al rodamiento de los neumáticos. La presión de inflado tiene una gran influencia en la resistencia al rodamiento de un neumático y esto es un factor determinante en el consumo de combustible de un vehículo", explica Róger Hidalgo, Gerente de Ingeniería de Ventas de Bridgestone de Costa Rica y quien estuvo a cargo del estudio en el país.

Este problema también afecta el desempeño de neumáticos y vehículo, por lo que 1 de cada 7 conductores de la región pone su seguridad en riesgo al utilizar llantas con grave baja presión.

Roger Hidalgo, Gerente de Ingeniería de Ventas, Bridgestone de Costa Rica.

¿Casa nueva?

Haga ese sueño realidad. Bancos abiertos al financiamiento. *Por: Laura González, Periodista*

El segundo semestre del 2010 es el momento preciso para iniciar la búsqueda de su futura casa o apartamento.

Ya sea que tenga alguna opción vista o que recurra a los proyectos habitacionales preaprobados por las entidades bancarias, este es un buen momento para que se decida a adquirir este bien mueble por medio del financiamiento.

Bancos y las entidades financieras tienen a su disposición planes de crédito en colones y dólares que permiten ajustarse a sus necesidades, tanto en el monto como en el plazo de cancelación.

La diversidad de ofertas le permitirá optar en un mismo banco y plan, diversas tasas de interés y la posibilidad de negociar algunos rubros de su préstamo.

Revista EKA consultó a las entidades financieras más importantes del país variables como tipo de préstamos en dólares y colones, tasas de interés, costos administrativos, plazos, pólizas que deben adquirirse en conjunto con el préstamo y otros. Los datos proporcionados se recibieron entre el 24 al 29 de julio y se procesaron a partir de esa fecha hasta el cierre de edición.

Los bancos: Agrícola de Cartago, Nacional de Costa Rica, Costa Rica, Popular, HSBJ, BAC San José, Lafise, Scotiabank y las Mutuales de Alajuela y Cartago enviaron sus respuestas en el plazo solicitado mientras que Citi Bank San José señaló la imposibilidad de compartir esta información porque no cuenta con autorización de su casa matriz.

Por otra parte, Coopeservidores tampoco proporcionó sus datos.

Es relevante que como cliente utilice esta información para comparar las diferentes opciones pero tome en cuenta que a la fecha de circulación de Eka pueden existir cambios en los planes de las entidades citadas o variaciones en las mensualidades debido al tipo de cambio.

El financiamiento de vivienda (primera o segunda propiedad) puede tener otros fines que van desde compra del lote, construcción en lote propio, remodelación, ampliación hasta cancelación de hipoteca;; tal es el caso del Banco Nacional, Popular, Costa Rica, Lafise, HSBC, Agrícola de Cartago y la Mutual de Alajuela, pero puede ser restrictivo

Bancos y las entidades financieras tienen a su disposición planes de crédito en colones y dólares que permiten ajustarse a sus necesidades.

en otras.
El tope máximo y mínimo del préstamo es una variable importante, pues existen marcadas diferencias entre los bancos.
En dólares, los montos del crédito van desde los mil hasta los quinientos mil dólares. Si decide no correr el riesgo ante las fluctuaciones de la moneda norteamericana y aplicar en colones, la oferta va desde los 500 mil colones hasta 250 millones de colones.
Algunos bancos omitieron esta cifra pues ven en la capacidad de pago de su potencial cliente un plan de financiamiento personalizado.
Otro factor que hace atractiva la adquisición de la nueva propiedad es el monto de préstamo que puede llegar hasta el 100% por ciento del valor del inmueble, como es el caso del préstamo BCR Vivienda 100% (Ver entrevista adjunta).
En cuanto a las tasas de interés, la proyección de su inversión podría variar sustancialmente si la tasa es fija o es variable durante el primer y/o segundo año del préstamo. Por ejemplo, un préstamo con BAC San José, (cuyo monto máximo es de 200 mil dólares), se le aplica una Tasa Básica Pasiva + 13.50%. Mientras el Scotiabank ofrece sus préstamos hipotecarios con un interés en los primeros 36 meses con una tasa básica + 4%, y resto plazo Básica +6.75%.
Los plazos de los préstamos también presentan enormes diferencias. Banco Popular y Bancrédito, ofrecen créditos con plazos de 20 y hasta 25 años, respectivamente, mientras que con otras instituciones usted podría cancelar su deuda un período mucho menor, pero a la vez, podrían pedirle diferentes requisitos para la aprobación del préstamo.
Para comparar entre una oferta y otra, es indispensable que usted tome en cuenta todas las variables y detalles del contrato. Los ejecutivos bancarios le pueden aclarar con exactitud cuánto pagará usted en total por su préstamo, solicite que le incluya costos de pólizas y las proyecciones de tasas variables según su experiencia y los movimientos de mercado inmobiliario y moneda. No tema hacerle comparar su oferta con la de otro banco, pues así encontrá las ventajas y desventajas.
Finalmente, no tema negociar algunos términos, pues algunos bancos ofrecen mejores condiciones a quienes tienen sus cuentas activas en la institución, reciben servicios de otros departamentos bancarios o a quienes su patrono les deposita su salario automáticamente.

Préstamos en colones para vivienda

Nombre	Tipo de préstamo	¿Para qué puedo utilizar el crédito?	Monto máximo	Monto mínimo	TASA DE INTERES	MENSUALIDAD POR MONTO DE PRESTAMO			PLAZO (en años)	Gastos administrativos	Pólizas del préstamo
						50 millones de colones	100 millones de colones	150 millones de colones			
Banco Agrícola de Cartago	Hipotecario (Crédito directo)	Compra de lote, construcción, casa, ampliación ó remodelación, cancelación de pasivos	Según capacidad de pago	$500 o su equivalente en colones	Primer año TBP+6.25 pp. Segundo año TBP+6.50 pp. Tercer año TBP+6.75 pp. A partir del cuarto año TBP+7 pp	¢611.464	¢1.222.928	¢1.834.391	25	8%	Vida, incendio y terremoto
Banco de Costa Rica	Hipotecario (Vivienda 85% y Vivienda 100%)	Compra de lote, casa (sin restricción de cantidad), remodelación o ampliación, cancelación de hipoteca en vivienda	Según capacidad de pago y garantía ofrecida.	El monto mínimo a financiar en ambas monedas es el equivalente a $1.000	Cuota fija 2 años. 1er y 2do año: 11.5% fija. A partir 3er año: TBP + 3%. Tasa piso: Tasa al momento de la formalización	N/P	¢1.002.495	¢1.503.743	30	2%	N/P
Banco HSBC	Hipotecario	Compra de lote (residencial), casa y construcción	Según capacidad de pago del cliente y nivel de endeudamiento	N/A	Depende del tipo de préstamo	¢600.000	¢1.300.000	¢2.000.000	15 a 25	4%	N/P
BAC San José	Hipoteca (1er grado o Constitución de Fideicomiso)	Compra de lote	$200.000	Mínimo: $10.000. Equivalente en colones al tipo de cambio vigente.	Tasa Básica Pasiva + 13.50% Tasa Piso 23,50%	N/P	N/P	N/P	10	1.7%	Saldos deudores y desempleo (cuando aplique)
Banco Nacional de Costa Rica	Hipotecario	Compra de casa (nuevo o usada con diversos fines), construcción, lote y ampliación, remodelación, traslado de operación, unificación de deudas	$500.000	No existe	TB +3 y la comercial TB +4	¢448.000	¢896.000	¢1.344.000	30	Entre 8% y un 10% sin negociación y entre el 5 y el 7% con negociaciones	N/P
Banco Popular	Hipotecario	Compra de casa o lote, construcción en lote propio, ampliación, remodelación, cancelación de deudas (cuyo plan original se enmarque dentro de línea de vivienda), financiamiento de segunda vivienda	$300.000	N/A	13% en colones (Revisable)	¢604,787	¢1,209,575	¢1,814,363	20	2% y 1% para clientes con pago automático de salario	N/P
Scotiabank	Hipotecario	Compra o construcción de casa	N/P	N/P	Primeros 36 Meses Tasa Básica + 4%, y resto plazo Básica +6.75%	N/P	N/P	N/P	25	2%	N/P
Mutual Alajuela	Hipotecario	Compra de vivienda, lote, construcción en lote propio, cancelación de hipoteca, ampliación y mejoras	¢100.000.000	¢300.000	A partir del 12.00% fija por un año	¢514.306 (más pólizas)	¢1.028.612 (más pólizas)	¢1.542.918 (más pólizas)	De 3 a 30	N/P	Vida, incendio, desempleo (para asalariados)
MUCAP	Hipotecario	Compra de vivienda	Según capacidad de pago y valor de la garantía	$500.000	11,75% variable	¢504,705 (sin pólizas)	¢1,009,410 (sin pólizas)	¢1,514,115 (sin pólizas)	Hasta 30	Entre 9,5% y 10%	Vida, incendio

Notas:
Citi no proporciono información pues no contaba autorización de Casa Madriz.
En los datos de la MUCAP se consideran todas las columnas con el valor correspondiente a "propiedad habitada por deudor".
En los datos del BCR se toman en cuentan únicamente el sistema de cuota fija, aunque la institución ofrece tasas variables y escalonadas.
Fuente: Información otorgada por las entidades.

Mini entrevista

El 100% arrasó

40 mil millones en desembolsos en lo que va del año.

"Mejoraremos aún más la condiciones de Vivienda 100% durante Expo Casa, somos líderes indiscutibles". Fernando Víquez, Subgerente General del BCR.

A seis meses de arranque del plan de financiamiento "Vivienda 100%" del Banco de Costa Rica, Fernando Víquez, Subgerente General del Banco de Costa Rica explica la evolución del programa y proyección a futuro.

¿ Cuál ha sido el comportamiento de solicitudes de crédito y aprobación de prestamos en el primer semestre de año para el Banco de Costa Rica?
40 mil millones de colones de desembolsos los primeros 5 meses del año y unas 500 solicitudes por mes.

Los bancos no lograron colocar suficientes créditos para vivienda el año anterior. ¿Cuál es su meta para este año y cuál es el total disponible del banco para este tipo de préstamos?
Esperamos colocar unos 100 mil millones de colones. La disponibilidad depende de la Suficiencia Patrimonial que en este momento supera en mucho esa cifra.

Ningun banco ha igualado las condiciones de vivienda 100%. ¿Cual ha sido la reacción de sus clientes entre ese y sus otros planes de vivienda, los sustituyó?
Efectivamente ha habido "intentos" pero no la oferta abierta al público que ha hecho el BCR. La respuesta ha sido masiva y ya la participación de Vivienda 100% en la colocación total empieza a notarse, a pesar de que Vivienda para elegir tiene una variedad de opciones muy atractiva y de excelente aceptación.

En su opinión, tras la crisis. ¿Están los costarricenses más abiertos a adquirir un préstamo para primera o segunda vivienda?
El mercado de segundas viviendas es para un segmento de nivel socio económico más elevado y en tanto las expectativas de mejora de las condiciones económicas no se cristalicen pensamos que va a ser más lento. La mayor demanda está en este momento en primera vivienda sin lugar a dudas.

Préstamos en dólares para vivienda

Nombre	Tipo de préstamo	¿Para qué me sirve el préstamo?	Monto máximo	Monto mínimo	TASA DE INTERES	MENSUALIDAD POR MONTO DE PRESTAMO			Plazo (en años)	Gastos administrativos	Pólizas del préstamo
						100 MIL DOLARES	150 MIL DOLARES	200 MIL DOLARES			
Banco de Costa Rica	Hipotecario (Vivienda para elegir 85 o 100%)	Comprar un lote o casa (sin restricción de cantidad), construcción, remodelación o ampliación , cancelación de hipoteca en vivienda (para 1era y 2da vivienda)	Según capacidad de pago	$1.000	Variable Prime + 4.5% Tasa piso: Tasa al momento de la formalización	¢413.616	¢620.424	¢584.565	25	2%	N/P
Banco HSBC	Hipotecario	Comprar de lote (residencial) o casa	Según capacidad de pago del cliente y nivel de endeudamiento	No aplica	N/	$700 dólares	$1.000	$1.400	15 a 25	4%	N/P
BAC San José	Hipotecario	Compra de Lote	$200.000	$10	Tasa Fija 2 años: 8,25% Luego tasa Libor 3 meses + 8%. Tasa Piso 8,50%	N/P	N/P	N/P	10 a 15	1.75% (una sola vez)	Saldos deudores y desempleo (cuando aplique)
Banco Lafise	Hipotecario (Vivienda Total)	Compra de lote, vivienda, construcción	$200.000	$25.000	Tasa fija primeros 12 meses: 9.75%. Tasa variable resto del plazo: Libor 3 Meses + 8.00% con piso de 11%	$1,006 para el primer año y $1,090 para el resto del plazo	$1,510 para el primer año y $1,635 para el resto del plazo		20	Traspaso: 9% / Cesión de acciones: 6%	Patrimonial, saldos deudores y desempleo (para asalariados)
Banco Nacional de Costa Rica	Hipotecario	Compra de lote, casa (nuevo o usado con diversos fines), construcción, ampliación, remodelación, traslado de operación, unificación de deudas	$500.000	N/A	En dólares Libor 6 M+8.05 y 8.55 la comercial	$874	$1.295	$1.780	20	8% a 10% sin negociar y 5% a 7% con negociaciones	N/P
Banco Popular	Hipotecario	Compra de lote, casa,construcción	$300.000	$15.000	8% en dólares . Revisable	$1,634	$2,451	N/A	20	2% y 1% para clientes con pago automático de salarios con el banco	N/P
Scotiabank	Hipotecario	Compra o construcción de casa	N/P	N/P	7% por los primeros 60 meses; por los siguientes 24 meses Prime +4.75%; y el resto plazo Prime +6.75%	N/P	N/P	N/P	25	2%	N/P
Mutual Alajuela	Hipotecario	Compra de lote, casa, construcción, cancelación de hipoteca, mejoras, ampliación	$200.000	$3.000	A partir del 8.0% fija por un año	$771**	$1.157**	N/P	3 a 25	Gastos legales, gastos de avalúo, gastos administrativos y pólizas	Vida, incendio, póliza de desempleo (para asalariados)
MUCAP	Hipotecario	Compra de vivienda	Según capacidad de pago y valor de la garantía	$10	8% variable	N/P	N/P	N/P	Hasta 30	9,5% y 10%	Vida e incendio
Banco Agrícola de Cartago	Hipotecario (Credito directo)	Compra de lote o casa, construcción, ampliación ó remodelación, cancelación de pasivos	Según capacidad de pago	$500	Primer año TPR + 4.0 pp a partir del cuarto año TPR + 4.25 pp	$791	$1.186	$1.580	20	8%	Vida, incendio y terremoto

Notas:
En los datos del BCR se utilizan únicamente las cifras correspondientes a la tasa variable.
En los datos de la MUCAP se toma en consideración únicamente los cálculos realizados para "propiedad habitada por el deudor".

La tasa que se indica del BAC es solo una de tres opciones que ofrece la institución en este tipo de préstamos
Los montos de las mensualidades de Bancrédito y Mutual Alajuela no incluyen pólizas.
Citi no proporciono ningún dato ya que no contaba con la autorización de Casa Madriz a la fecha de cierre de esta edición.
N/P: No proporcionado

9 y 10 de Noviembre
Club Cariari

VII Congreso Internacional de RRHH, donde podrá entrar en contacto con la nuevas tendencias y herramientas tecnológicas y utilizarlas en la gestión de Capital Humano.

Habilidades para mejorar el desempeño del personal
Conferencista: Lic. Óscar León, M.A., Rector de la Universidad de Luisville Panamá, y Presidente del Grupo consultor Estrategia Sin Límites.

Surfeando la Ola del Cambio: el manejo del cambio en las empresas y en la vida.
Conferencista: Sra. Gricel Berríos
Panamá –Psicóloga y Comunicadora Social

Mejores prácticas en la Gestión Estratégica de RRHH.
Conferencista: Sra. María Mercedes de la Fuente Sanóu, Socia y directora de ALLEANZA Consultores.

Responsabilidad Social Organizacional como Objetivo de la Dirección de RRHH.
Conferencista: Sr. José Quevedo Pearson, Director 'The Cambridge Business Group, Buenos Aires, Argentina

Desarrollo y manejo de la salud ocupacional: Somatizaciones en la organización. Rasgos del síndrome de BournOut y el Control efectivo del estrés..
Conferencista: Lic. Daniel Fernando Peiró, Consultor Grupo Daión.

Vea todas las charlas en: www.congente.org

Inscripciones:
Astrid Madrigal Tel: 2231-6722 Ext. 124.
Cel: 8836-4424
astrid.madrigal@eka.net

Para exhibir y reservar stands
Emilia Munguía Tel: 2231-6722 Ext. 139.
Cel: 8335-9932
emilia.munguia@eka.net

Ejecutiva del Evento:
Katherine Thomas
Tel.: (506) 2231-6722 Ext.147
katherine.thomas@eka.net

Organizan:
EKA REVISTA EMPRESARIAL
Aorta SOLUTIONS

Patrocina:
RIGHT MANAGEMENT A MANPOWER COMPANY
Berlitz

El líder sin aplausos

¿Podrá nuestra arrogancia y soberbia intelectual dejarnos liderar equipos y organizaciones sin esperar el delicioso ruido de un aplauso? Para lograrlo, el líder debe transformar la arrogancia en humildad, la soberbia en modestia; y no por arte de magia, sino a través de un giro de 180 grados en la dirección de nuestras energías, sean estas mentales, emocionales, intelectuales o volitivas.

Conferencista Betsy Martínez
BMM Asesorias

La humildad es la esencia de la autoestima, de la paz con uno mismo. La soberbia, en cambio, es vacilante que busca desesperadamente compensar la propia inseguridad personal con la aprobación de terceros. Es dependiente del aplauso ajeno.

El humilde no hace alarde de sus cualidades o logros, deja que los demás lo descubran por sí solos, reconoce sus límites y respeta los derechos de los demás. Es capaz de considerar y aprovechar la experiencia y conocimientos que los demás tienen; en este sentido, juega un factor importante que nos recuerda que no siempre estaremos en lo correcto, la posibilidad de cometer un error o tomar una mala decisión. Por eso el humilde es verdaderamente libre. El soberbio se adapta a sus propias carencias y se niega la libertad de corregirse.

Con la arrogancia intelectual nos convertimos algunas veces en un Faraón que tiraniza nuestra propia vida, pues nos condena al estancamiento personal y emocional.

Distingamos entre la verdadera y la falsa humildad, entre el humilde de corazón y el humilde teatral que utiliza su parodia en beneficio de lo que cree y asegura ser lo cierto. El liderazgo exige una gran dosis de modestia, es incompatible con la soberbia, el engreimiento, la arrogancia, la egolatría, la altivez o la vanidad. Un líder vanidoso, narcisista, fatuo o presuntuoso, con demasiado amor propio, convencido de la propia excelencia, admirador de sí mismo y enamorado de su persona, será siempre un líder deplorable y hasta peligroso.

La humildad es signo de inteligencia, alguien muy inteligente dijo una vez "sólo sé que no sé nada"; de ahí que el líder verdadero no vive esperando el aplauso, vive esperando servir, para él la grandeza estará en prestar un servicio a los demás con el mayor desinterés y la máxima humildad.

Para incrementar la calidad como líderes, debemos aprender un poco del bambú japonés, quien crece hasta 30 metros en tan sólo seis semanas y pasó siete años en un silencio absoluto creciendo en sus raíces, las mismas que sostendrán años más tarde semejante altura. Aprender de él, que el éxito no llega por carreteras rápidas ni triunfos apresurados, es simplemente resultado de un crecimiento interno y constante.

Por eso el líder es paciente, sabe esperar en forma perseverante y comprende que en muchas ocasiones pareciera que nada está sucediendo, pero algo está pasando, y es la estela de su influencia, los valores y virtudes de sus acciones las que están dejando una huella en el tiempo. Y por eso el aplauso no llega, no se escucha, porque el líder no debuta sobre un escenario, él sirve detrás de los escenarios. Recordemos, en esos momentos de duda, el ciclo de maduración del bambú japonés y aceptemos –en tanto no bajemos los brazos- que sí está sucediendo algo dentro de nosotros: estamos creciendo, madurando.

El gozo del líder, es ver el triunfo y el éxito alrededor suyo, es el sabor incomparable del deber cumplido y la satisfacción de haber servido. Llegar a sentir ese gozo, es un proceso de tiempo y dedicación, un proceso que exige aprender nuevos hábitos y nos obliga a descartar otros. Un proceso que exige cambios, acción y formidables dotes de paciencia.

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	565.11	558.45	528.09	515.56	546.38	541.02					

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%	-0.01%	-2.05%	-7.44%	-10.81%	-6.06%	-6.70%					

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	0.38	0.38	0.44	0.53	0.76	0.75					

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-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%
I-2010	1.63%	0.69%	0.24%	0.06%	0.52%	0.24%						
A-2010	1.63%	2.32%	2.57%	2.63%	3.16%	3.41%						

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
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
2010	5.23	5.48	5.71	5.44	6.08	6.15						

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	8.00	8.00	8.50	7.75	8.50	8.25					

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

PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

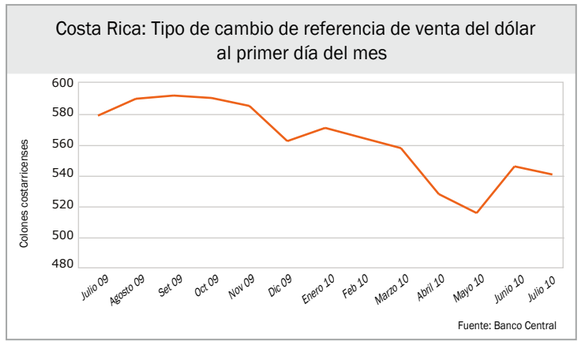
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2007	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75	7.75	7.50	7.25
2008	6.5	6.0	5.25	5.25	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.5	4.0	3.25
2009	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2010	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25					

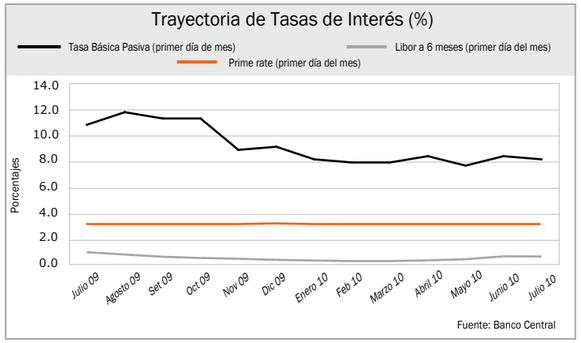
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

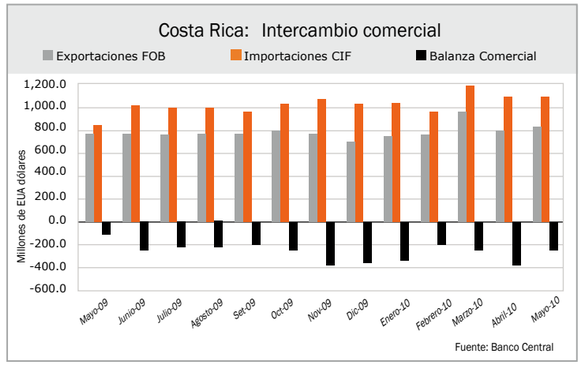
EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

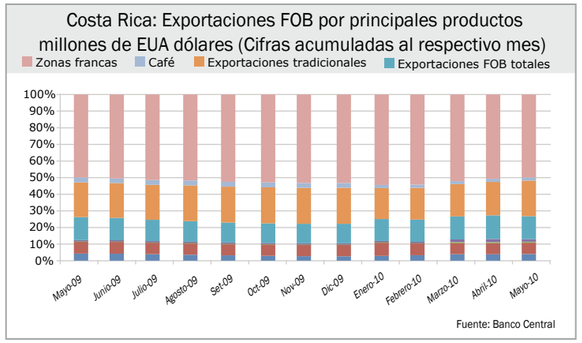
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	697.33	697.23	857.30	731.93	864.85	817.45	732.75	805.61	748.95	855.72	813.18	714.73
2008	722.48	848.25	837.07	886.99	842.59	791.39	798.49	794.00	811.48	904.93	658.09	607.92
2009	619.12	686.42	775.52	733.27	759.99	747.69	740.22	743.96	747.47	792.64	753.39	688.73
2010	729.40	748.30	917.80	779.80	846.20							

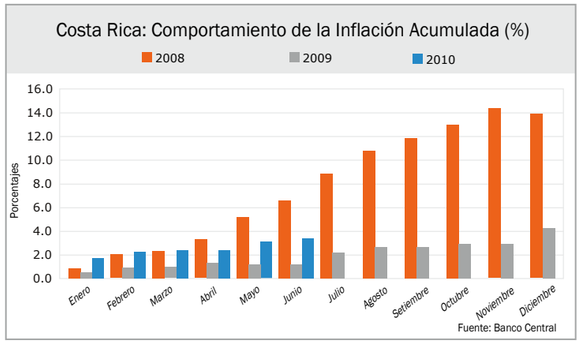
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

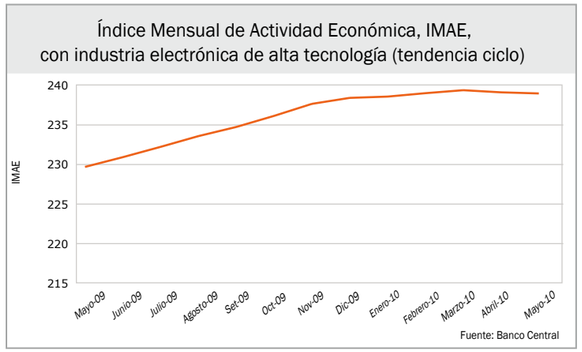












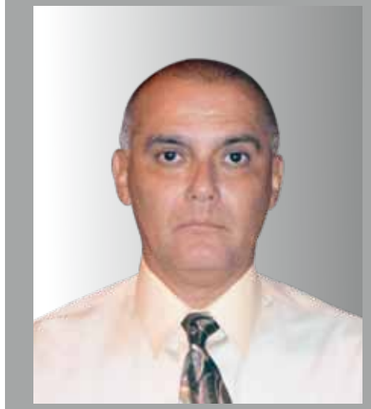
COSTA RICA
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(millones de US)

Descripción	2010 a/						
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Acumulado
Circuitos integrados y microestructuras eléctricas	53.13	40.59	40.19	31.42	25.74	26.29	217.36
Partes para computadoras	139.44	109.24	134.01	110.88	132.98	116.97	743.52
Textiles	16.16	20.23	20.74	17.50	18.35	20.58	113.55
Equipos infusión y transfusión de sueros	28.93	34.39	39.71	35.58	36.11	41.49	216.20
Medicamentos	18.12	24.07	24.18	24.21	27.10	26.71	144.40
Artículos de plástico para envasar	5.48	6.27	6.88	5.90	6.46	7.65	38.63
Juntas	3.01	3.81	4.83	3.65	4.51	5.32	25.13
Llantas nuevas	10.61	12.71	13.55	9.23	16.51	12.86	75.46
Insecticidas, fungicidas, herbicidas	4.13	5.01	6.16	6.00	7.66	8.93	37.89
Envases de vidrio	6.15	4.72	5.35	5.79	5.86	5.30	33.18
Los demás interruptores	2.33	2.78	3.75	3.77	3.33	3.67	19.64
Secadores de pelo	0.53	0.24	0.62	0.17	0.39	0.69	2.64
Otros implantes de uso médico	6.20	8.17	5.20	6.21	6.34	10.99	43.10
Otros artículos de papel	6.82	7.20	7.22	8.04	8.87	9.65	47.79
Hilos, cables y demás conductores eléctricos	8.96	11.34	14.78	15.30	15.67	18.71	84.77
Productos laminados de hierro	2.54	4.07	5.42	4.63	5.87	5.61	28.14
Tubos y accesorios de plástico	2.16	2.78	2.50	2.49	2.70	2.69	15.32
Hojas de aluminio	1.51	2.27	1.67	1.27	0.64	1.00	8.36
Refrigeradores domésticas	2.63	3.16	4.64	5.48	5.50	5.23	26.63
Artículos de metales preciosos	1.78	1.58	2.61	1.94	1.92	1.50	11.34
Demás muebles y sus partes	1.98	1.59	1.63	1.91	1.94	1.92	10.97
Cajas, bolsas, etc. de papel	2.63	2.81	3.03	2.67	2.63	2.69	16.46
Preparaciones para lavar	0.41	0.51	0.54	0.33	0.54	0.37	2.70
Aparatos para el cuidado del cabello	0.34	0.38	0.73	0.11	0.30	0.22	2.08
Abonos minerales o químicos	0.34	0.17	0.18	0.28	0.76	0.96	2.69
Puertas y sus marcos	0.00	0.16	0.03	0.02	0.00	0.01	0.22
Artículos para la cultura física	0.87	1.00	1.26	0.64	0.74	1.73	6.23
Aparatos de medición de magnitudes eléctricas o radiaciones	1.18	1.08	1.64	1.43	1.34	1.91	8.58
Oro	1.42	1.38	0.98	1.75	2.16	1.89	9.57
Las demás manufacturas de cuero	0.45	0.15	0.71	0.11	0.53	0.01	1.96
Otros dispositivos de uso médico	6.91	15.91	17.04	11.91	15.01	15.99	82.78
Otros	116.16	180.20	173.75	142.17	160.35	144.17	916.80
Total	**453.31**	**509.98**	**545.56**	**462.78**	**518.81**	**503.68**	**2,994.12**

a/ Preliminar
Fuente: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, Dirección General de Aduanas

EL SISMO:
Sus efectos en los estados financieros

El impacto en las normas internacionales de información financiera NIC/NIIF.



*Por: Kenenth Jimenez Otárola CPA**

¿Podría un estado financiero de acuerdo a NIc/NIIF informar sobre las consecuencias de un desastre natural? SI pero la técnica se sustenta en la teoría del VaPoR. La empresa necesita evaluar el grado de incertidumbre relativo a los flujos de efectivo de los beneficios económicos futuros, a partir de la evidencia disponible en el momento del reconocimiento inicial relacionado con un desastre, por ejemplo, un terremoto. Entonces ¿cómo valorar en los estados financieros los riesgos asociados a los futuros flujos indefinidos que presenta la cuenta de terrenos? La contabilidad puede valorar flujos y valores inherentes que se desprende de activos sujetos a deterioro y que se encuentre en un terreno- edificio-, pero los activos sujetos a la capacidad geológica que se desprenda de un bien, no podrán ser valorados ni aún medidos.

La Teoría del VAPOR y por la NIc/NIIf, cuando establece en la NIC/NIIF 16 NICSP 17 párrafo 58 el carácter indefinido de los terrenos y por ende su incertidumbre. Me explico, el Terreno sufre transformaciones internas, provocando riqueza o pérdida expresado en función de su valor geológico en virtud de su vida útil indefinida. Definición propuesta en la Teoría del VAPOR con relación al terreno, por tanto el terreno no es un activo fijo, es un activo móvil.-El espacio no me permite explicar este concepto de activo móvil-

Las NIC/NIIF en el tanto y cuánto consideran que el impacto que conlleva el hecho de los eventos geológicos al interior de las cifras contables económicas hoy en día son de suma importancia.

Los terremotos, deslizamientos y hundimientos como eventos afectan a los elementos de la información financiera, y se hacen cada día más importantes revelarlos en la información que emitimos como contadores y auditores tanto a nivel de NIC /NIIf o como de Niscp.

Los riesgos, en función de incertidumbres en los activos infinitos-terrenos-manifiestos en norma NIC 29 presentaba un énfasis en el futuro, y que esta norma de Hiperinflación podría estar proponiendo las futuras afectaciones a las economías por las incertidumbre por eventos como los terremotos que es un factor real que afectaría a la información financiera, hoy mis palabras se hacen realidad con el desastre que vive Haití hoy por hoy totalmente inflacionado.

Lo anterior cambia las economías y nos enfrenta a situaciones que contablemente no están claras, y que afectan los conceptos de reconocimientos medición y fiabilidad de la información financiera.

Sustentado sobre evidencia real diaria y evidencia geofísica –contable, y científica, propongo un cambio a la definición de activo fijo por la de activo móvil dentro de los activos infinitos sustentado en NIc/NIIF, porque hasta la fecha no existe nadie que me contradiga que en los estados financieros de acuerdo a NIC/NIIF estos eventos no se deben reflejar y no afectan la información que se involucran en los elementos que materializan la información contable.

***Creador de la Teoría del VaPor**

Los terremotos, deslizamientos y hundimientos como eventos afectan a los elementos de la información financiera, y se hacen cada día más importantes revelarlos en la información que emitimos como contadores y auditores tanto a nivel de NIC /NIIf o como de Niscp.

Randall Castro, Consultor Financiero

Baja en inflación aún no es alentadora

La inflación de nuestra economía, medida por medio del índice de precios al consumidor, mostró una leve señal de disminución; sin embargo, esta situación no es aún alentadora.

La variación del nivel general de precios de junio fue de un 0,24% la cual es la segunda menor inflación para ese mes, solo mayor a la registrada en junio de 2009 cuando vimos una variación de solo 0,17%.

La inflación acumulada en los primeros seis meses del año es de 3,41% lo cual representa un amento del 181% con respecto al acumulado durante el mismo periodo del año anterior, pero que es aún bastante menor a los niveles que observábamos en los años anteriores al inicio de la crisis de 2008.

Claramente este año no vamos a experimentar niveles de inflación cercanos a los depre-crisis, cuando en promedio vimos aumentos en el nivel general de precios en promedio (2005-2008) de 12% anuales, pero también es claro que no se repetirá el nivel de 4% que se observó en 2009.

Las condiciones económicas mundiales siguen ayudando al control interno de los precios. El crecimiento de la demanda global más lento de lo previsto inicialmente genera menor presión de demanda y es una valiosa ayuda para lograr una menor inflación (aunque para la producción sean pésimas noticias). El aumento en los precios de los bienes transables se estabilizó en cerca del 5% mientras que el comportamiento de los precios de los bienes no transables en términos interanuales es de 7% aproximadamente.

Los fundamentales de la economía y agregados monetarios no muestran evidencia de un fortalecimiento de la moneda nacional. Desde el punto de vista inflacionario, el hecho de que el Banco Central esté comenzando a relajar su programación monetaria podría quitar presión al aumento en las tasas en moneda nacional y esto a su vez generar presiones inflacionarias en el corto y mediano plazo.

Por ello es posible que la inflación pueda llegar superar la meta del Central del 4%-6% al punto de alcanzar inclusive un 8%, de acuerdo con el comportamiento que ha mostrado durante la primera mitad del año y al comportamiento histórico de los precios.

Este año no vamos a experimentar niveles de inflación cercanos a los depre-crisis, cuando en promedio vimos aumentos en el nivel general de precios en promedio (2005-2008) de 12% anuales, pero también es claro que no se repetirá el nivel de 4% que se observó en 2009.

EMPRESA	TELÉFONO	EMAIL
CAPACITACIÓN		
NEXO LATINO COSTA RICA LTDA	2228 7491	info@nexolatino.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 www.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.147	katherine.thomas@eka.net
CONGRESO FINANZAS ESTRATÉGICAS (CONFIES)	2231 6722 EXT.147	katherine.thomas@eka.net
CONGRESO DE RECURSOS HUMANOS (CONGENTE)	2231 6722 EXT.147	katherine.thomas@eka.net
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. 146	mirtha@ekaconsultores.com
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	milagro.obando@eka.net
INVERSIONES GLOBAL EVENTS	2290 0731	info@globaleventscr.com
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	2257 1444	sucooperativa@coopejudicial.com
EQUIFAX	2293 3141	laura.conejo@equifax.com equifax-cr-jobs@equifax.com
COOPESERVIDORES	2290 3392	info@guardiacomunicacion.com
COOPENAE	2257-9060	coopenaevirtual@coopenae.fi.cr
COOPEMEP	2295-0600	www.coopemep.com
COOPEANDE1	2243-0303	info@coopeande1.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
INS VALORES PUESTO DE BOLSA	2284 8004	aloaiza@insvalores.com
WCH CONSULTORÍA BURSÁTIL Y MERCADEO DE CAPITALE	2257 0006	willian@wchcons.com
HOTELES		
AUROLA HOLIDAY INN	2523 1256	info@aurolahotels.com
BARCELÓ HOTELS AND RESORTS	2220 2034	d.falconer@barcelo.com
HOTEL BOUGANVILLEA	2244 1414	info@hd.co.cr
HOTEL FLAMINGO BEACH	2283 8063	info385@dhmhotel.com
LOS SUEÑOS MARRIOT	2630 9000	xenia.parra@marriot.com
PUNTA LEONA HOTEL Y CLUB	2232 8262	info@hotelpuntaleona.com
PRODUCTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE		
GRUPO MIL DE COSTA RICA	2510 3333	malevi@grupomilcr.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
SERVICIOS DE TECNOLOGÍA		
BOSTON SCIENTIFIC DE COSTA RICA	2509 0846	zelma.gonzalez@bsci.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.147 CON KATHERINE THOMAS, EMAIL: KATHERINE.THOMAS@EKA.NET

¡Más que una feria de empleo!

9 expoempleo

EDICIÓN

Enlace entre empresas y talentos

expocarrera

11, 12 y 13 Marzo, 2011 • Hotel Barceló San José Palacio

La Feria más grande del país con 9,500 visitante en el 2010

- √ Actualice su registro de elegibles
- √ Entre en contacto con talento calificado
- √ Paticipe en el premio: Empleador de Preferencia
- √ Ofrezca charlas
- √ Sea parte de las 60 empresas con diversidad de ofertas
- √ Exponga en un evento con 9 años de trayectoria.
- √ Obtenga una cuenta en www.expoempleo.net con más de 28,000 contactos.
- √ Expocarrera: Exposición de Universidades y Centros de Idiomas.

CONTÁCTENOS Tel: (506) 2231-6722 ext 136
Erick Alvarado
Email: erick.alvarado@eka.net

HR Global
Investigación·Consultoría·Recursos Humanos

Organizan:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Compre su entrada en: www.expoempleo.net/entrada