Nº240 / ENERO 2005

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

Banca: ¿Verdad o Deseo? 18

¿Potenciar fortalezas o corregir debilidades? 12

Vacilar o Basilea 16

Futuro Centroamericano: Tareas pendientes 21

Ante aumentos del petróleo 42

Enredados en nuestros propios cables

P. 13

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130

94.7
© 2004 / 94.7

HermanMiller

ACTIU

Soluciones Totales para lograr ambientes de alto rendimiento:

- Asesoría en diseño
- Mobiliario
- Limpieza y reparación
- Garantía y respaldo
- Programa de leasing
- Además contamos con productos complementarios tales como particiones de baño, revestimientos de paredes y paredes acústicas entre otros

50 mts este del Gimnasio Nacional, Avenida 10 Tel: (506)257-5503 • Fax: (506)255-0206 • E-mail: info@afd.co.cr • www.afd.co.cr

Próximas Ediciones

Febrero

Inversiones estratégicas

EKA presentará las opciones de inversión preferidas de los gerentes y empresas más exitosas del país, decisiones que han hecho crecer su patrimonio de manera acelerada.

Sección Tecnología: Internet

El diseño y desarrollo de páginas web aún es un servicio que gran cantidad de empresas buscan para dar los primeros pasos en la red.

Cierre Comercial: 10 de enero

Más información:
www.ekaconsultores.com

PARA ANUNCIARSE:
Christian Alfaro
Asesor Comercial
christian.alfaro@eka.net
Cel. 356-6871
PARA SUSCRIBIRSE:
$50 1año / $80 2años
Evelyn Bonilla
evelyn.bonilla@eka.net
Tel.: (506) 520-0070

CONTENIDO

8 En Acción

12 De la Gerencia
¿Qué estrategia es mejor: potenciar fortalezas o corregir debilidades?

Ideas, Gente y Empresas
13 Comunicaciones y Redes: Enredados en nuestros propios cables
Varios son los obstáculos que nos impiden desarrollarnos en materia de telecomunicaciones, de hecho, los expertos consideran que nuestro país cuenta con 20 años o más de atraso en esta materia, situación que nos pone en desventaja competitiva con el resto de países de la región.

16 Vacilar o Basilea: ¿Cómo afectará la adopción del Acuerdo Basilea II a los clientes bancarios?
La adopción de Basilea no es cosa de juego. Este acuerdo afecta muchas áreas como la financiera y la de recursos humanos de las entidades involucradas. Además obliga a las instituciones a mantenerse al tanto y en capacidad de cumplir esta normativa.

18 "Patrimonio Suficiente" en la Banca es ¿verdad? o ¿deseo?
En su esencia el índice de suficiencia patrimonial es solo un índice conformado por un capital base que se divide entre activos ponderados por riesgos; sin embargo bajo este concepto se capta gran parte de la estrategia y gestión del intermediario.

21 Ecoanálisis
Futuro Centroamericano: Tareas pendientes
En términos generales, existe una gran diferencia en desarrollo entre los países centroamericanos, situación que imposibilita un mayor crecimiento tanto individual como de la región en general.

22 Consultoría
El dilema de los UPS

24 Portafolio de Inversiones

28 Expoempleo
- Mejorando posiciones
- Buena entrevista
- ¿Difícil conseguir empleo?

30 Tecnología
¡Que no lo dejen a oscuras!
Las soluciones de protección eléctrica permiten garantizar la protección y la disponibilidad de la información de su empresa.

Socios Comerciales
32 Ofihotel
Cuando decida viajar.

34 Aporta
Los secretos de la negociación.

36 Tonny Roma´s
Una verdadera opción.

37 Racsa
Se prepara para el futuro.

38 ICE
Una red corporativa, enlazando su empresa por el mundo.

39 Productos Nuevos

40 Cero Estrés
Hotel Parador
Una joya en medio de la montaña.

41 Gente EKA
¿ Cuál debería ser el número de diputados en la Asamblea Legislativa?

42 Foro
¿Cuáles son las mejores alternativas viales ante un mayor aumento del petróleo?
En combustibles el país puede estar afrontando la tendencia de alza mundial al tener diferencias en la oferta y demanda, lo que debe enfrentarse con soluciones nacionales en la medida de lo posible.

¿Cuáles son las mejores alternativas viales ante un mayor aumento del petróleo?, Salomón Lang, Gerente General de Control y Administración de Combustibles S.A.

¿Quién es su cliente? Acérquese a él a través de revistas y ferias especializadas.

Pauta Creativa
La Revista de Publicidad y Mercadeo

Publi**expo**

www.**pauta**online.com
www.**publi**expo.com

TYT, la Revista Ferretera y de la Construcción

Expoferretera

www.**expo**ferretera.com

Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurantes

EXPHORE

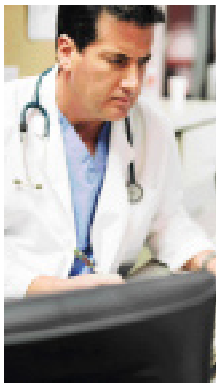
www.**apetito**enlinea.com
www.**exphore**.com

Imagen & Estilo
La Revista para Profesionales de Belleza

EKA, la Revista Empresarial

Expoempleo
Congente

www.**expo**empleo.net
www.congente.org
www.**eka**facil.com



Receta M. La Revista del Sector Salud

www.ekaconsultores.com
conectando empresas a través de medios especializados

eka cambió de oficinas.
Nueva Dirección: Plaza Pavas. De Schneider (carretera a Pavas), 50 oeste y 400 sur. Altos de Perimercados. Local No. 15. Tel.: (506) 520-0070

DIRECTOR GENERAL
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
DIRECTOR EDITORIAL
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
CONSEJO EDITORIAL
Mary Anne Aden
Pamela Aden
Julio Sergio Ramírez
Luis Mesalles Jorba
Fernando Vargas Cullel
Rolando Gólcher González
SUBDIRECTORA EDITORIAL
Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net
EDITORA
Johana Rodríguez
johana.rodriguez@eka.net
DIRECTOR DE VENTAS
Oscar Gutiérrez
oscar.gutierrez@eka.net
Cel.: 383-1876
ASESOR COMERCIAL
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: 356-6871

DIRECTORA DE ARTE
Nuria Mesalles
nuria.mesalles@eka.net
DIAGRAMACIÓN
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo

FOTOGRAFÍA
Johana Rodríguez
Fabiola Urbina
Shirley Ugalde

SUSCRIPCIONES
Evelyn Bonilla
evelyn.bonilla@eka.net
Tel: 240-7633 Ext. 130

DIRECTORA EVENTOS
Carolina Martén

COLABORADORES
Andrés Boza
Fabiola Urbina
Luis Diego Simón
Paula Chavez
Victor H. Núñez
Ivannia Cambronero

EKA CONSULTORES INTL.
Tel: (506) 520-0070
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

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 expuesta 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.

2005: año del TLC

Estas fueron las palabras de Anabelle González en el último seminario del año en Ecoanálisis. Y es que debe serlo porque de lo contrario, ¿para dónde agarramos?

Probablemente, las palabras de González vayan en dos sentidos. En primer lugar porque el 2005 es un año preelectoral y según dicta la historia los políticos aspirantes e integrantes de partidos hacen hasta lo imposible por ganar adeptos. Así que es probable que los diputados quieran quedar bien y resuelvan su aprobación.

En segundo lugar, porque si no es en el 2005 no habrá vuelta de hoja. La oportunidad de alejarnos un poco del subdesarrollo se habrá esfumado, porque, seamos francos, el TLC ofrece oportunidades únicas de desarrollo, actualización y globalización para salir adelante en muchas áreas que este país no ha logrado por sí mismo.

Así las cosas, o damos el paso o nos quedamos sumidos en el retroceso con respecto a otros países que, con más sensatez y sabiduría, se atrevieron a enrumbarse por lo que llamaríamos: una apertura comercial exitosa.

Sabemos que en Costa Rica hay muchos grupos que se oponen a la aprobación, pero son los menos. No hay peores ciegos que los que no quieren ver. Es importante adentrarse en el fondo de lo que encierra un tratado de este calibre y no basarse solo en la forma.

Ver las cosas como una amenaza sin antes probarlas, sin antes por lo menos intentar convivir con ellas, forman parte de las ideas de un subdesarrollo que no quiere levantarse y que se yergue entre los mediocres.

Ojalá que este 2005 traiga muchas cosas positivas y buenas nuevas y que sobre todo sirva para allanar el terreno de una Costa Rica más abundante para los años venideros. Lo que si es seguro, a juzgar por las palabras de González, el 2005 es un año clave.

Muchos dirán que este tratado no es la única salida viable para potenciar la economía del país, pero de momento pareciera ser la más importante que se ha tenido en las manos, ya que otras herramientas, prácticas y teorías aún no han dado los frutos ni el funcionamiento esperado.

Valdrá la pena seguir muy de cerca los pasos del 2005 porque es el precedente relevante que nos abrirá el telón para quienes vengan a gobernar en el 2006. Tenemos la oportunidad en la mano y más vale no soltarla.

¡Qué el 2005 sea de mucho provecho para todos! EKA

Hugo Ulate Sandoval
Director Editorial
hugo.ulate@eka.net

¡CONTÁCTENOS!
Nos interesa conocer su opinión**.** Lo invitamos a publicar sus actividades, eventos o seminarios con nosotros.
Editorial
hugo.ulate@eka.net
Suscripciones
suscripciones@eka.net
Comercialización
comercialización@eka.net
Seminarios
seminarios@eka.net

Ahora su empresa tiene muchas soluciones de avanzada al alcance de su mano...

En Servicios Empresariales del ICE contamos con las más actuales tecnologías para el diseño e implementación de una Red Corporativa, que le permite a su empresa una transmisión eficaz de la información que puede ser compartida o transferida cuando y como usted lo desee.

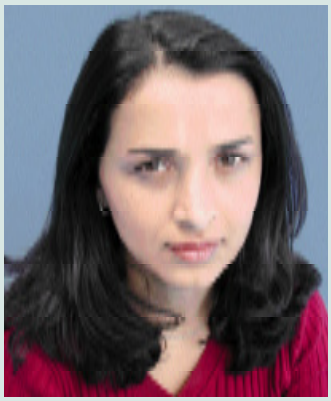
Con estas soluciones cada día se vuelve más rentable, simplificando el trabajo por medio del ahorro del tiempo y dinero invertidos.

Contáctenos

www.grupoice.com / 800-Empresa(376-7372)
800-Soporte(767-6783) / Central:(506)210-1919
Fax: (506) 210-1838/210-1921/ Apartado Postal: 10032-1000 San José, CR

55 años ICE

Johana Rodríguez
johana.rodriguez@eka.net



Lo mejor en el 2005

El 2004 dejó muchos retos para este nuevo año, aunque se pudo avanzar en algunos aspectos. Un crecimiento económico no muy importante, que en sólo el segundo trimestre de este año fue 3,3% mayor al de ese mismo periodo para el 2003, aún limitado por un entorno internacional difícil, además, una tasa de desocupación más baja con respecto al año anterior (6,5%). También el 2004 deja varios proyectos importantes por aprobar como lo son la reforma fiscal y la entrada en vigencia del TLC. Por su parte, y ya en términos empresariales, se vislumbra una gran competencia para este año y también mayores oportunidades, de entrar a regir este tratado.

Desde EKA esperamos que este sea para todos un venturoso 2005, y a la vez les agradecemos por mantenerse con nosotros. Nuestro compromiso es seguir brindado en este año, artículos útiles y actuales para ustedes, nuestros valiosos lectores, y seguir mejorando cada día, para poder ofrecer todo lo que ustedes merecen. EKA

Buscando socio

Nació hace 82 años fabricando iluminación para automóviles, poco a poco se fue transformando a la parte electrónica, y los sistemas de protección de energía. Hoy Tripp Lite, y desde hace unos dos años aproximadamente, maneja todo lo referente a sistemas de protección crítica de sistemas de voz, datos, computadores, servidores, hospitalarios y otros.

Actualmente, en nuestro país, esta compañía se encuentra en la etapa de búsqueda de socios (CAPS), para ello están analizando compañías que tengan conocimiento y se manejen dentro del área eléctrica, que puedan brindar un soporte de calidad, que posea un buen stock de inventario y que además ofrezca un excelente servicio al cliente.

De acuerdo a Alejandro Hernández, Business Development Manager, de Tripp Lite, buscan una empresa que quiera desarrollarse, que sea "una cara" de la compañía en el país y que por lo tanto no vea nuestros productos como una línea más, sino que se especialice en ello para que nuestro usuario pueda obtener la atención debida".

Según Alejandro Hernández, Business Development Manager y Sam M. Atassi, Vicepresidente de Ventas, para la región de Latinoamérica y el Caribe de Tripp Lite, en ventas de usuarios finales en sistemas de protección se están haciendo alrededor de $5 millones, y aún se podrían lograr de $8 a $8.5 millones.

Según comentó Sam M. Atassi, Vicepresidente de Ventas para Latinoamérica y el Caribe, de esta empresa, es necesario un buen asesoramiento en protección de equipos. "De acuerdo a estudios realizados, a paros en la producción por cambios en voltaje y otros, sino que en promedio deja de percibir hasta $3000/hr. Eso sin contar las organizaciones que trabajen en salud, donde los equipos médicos son fudamentales".

Tendencias comerciales

Muchos negocios dan a sus clientes tarjetas para incentivar el consumo frecuente, así cuando ya se tiene determinado número de marcas, se le obsequia algo. Por lo general, estas tarjetas son fabricadas en materiales de cartón que se puede romper con facilidad. Pensando en esto, en Corea, desde hace aproximadamente 10 años, se implementó unas tarjetas plásticas que, mediante unas pequeñas máquinas, permiten no sólo realizar este tipo de promociones, sino también utilizarlas como tarjetas prepagadas. Otra de las ventajas de este tipo de instrumento es que puede utilizarse en promociones que tengan productos específicos, o bien ciertas franjas horarias.

En nuestro país, este producto está siendo importado por una empresa de nombre Bekolsa, y las máquinas tienen un costo de $850 y las tarjetas, con 23 líneas de escritura o 46 en 2 columnas, de entre $0,40 - $0,45, cada una, dependiendo del diseño que se les quiera imprimir a éstas. De acuerdo a Karla Espinoza de Mercadeo y Relaciones Públicas de esta empresa, el costo de estos productos puede disminuirse dependiendo del volumen de compra. Además, permite llevar a los dueños de los negocios un mejor control. "También se está desarrollando un software para estas máquinas que analizaría las características sociodemográficas de los clientes, elemento que les ayudaría mucho en los análisis mercadológicos que hace cada empresa".

Uno de los clientes actuales de Bekolsa, es el restaurante Langosta Racing, ubicado en Plaza Rohmoser.

Intangibles valiosos

De acuerdo a Norm Smallwood, profesor de la Universidad de Michigan y cofundador con David Ulrich de la empresa Results-Based Leadership (RBL), cerca del 50% del valor de mercado de una empresa está relacionado con los bienes intangibles. A pesar de eso, en la mayoría de empresas, del cien por ciento de los esfuerzos de gestión, sólo entre un 10% y un 20%, son dedicados al control o medición de estas áreas, en las que se encuentran, por ejemplo, las líneas de producción, las marcas, la calidad de liderazgo, la cultura, y la imagen de las empresas, entre otras.

Según Smallwood, a pesar que las organizaciones han empezado a darle importancia a intangibles como los recursos humanos, no toman en cuenta acciones que pueden implementarse para aumentar su valor de mercado en las diferentes áreas, con acciones tan simples como el cumplimiento de promesas, para crear un ambiente de confianza y productividad en los trabajadores, proveedores y clientes; la articulación de estrategias creíbles, que permita ofrecer un norte a la empresa, por medio de la inversión en innovación y expansión o el aumento en las capacidades competitivas, donde el departamento encargado de los recursos humanos posee gran importancia.

¿Vela usted por los intangibles de su empresa? ¿No? Pues ponga atención a temas como este, porque puede que su empresa perdone este descuido, pero el mercado no.

Hay elementos en las empresas que no pueden verse directamente, como lo es el caso de las marcas, en alguna ropa o la imagen, en el caso de entidades financieras, que sin embargo permiten que cada día la demanda de sus productos o servicios sea mayor.

Futuro del Comercio Exterior en Costa Rica

Para Manuel González, Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica, nuestro país no baja la cabeza ni se detiene por las críticas. "Sí hay rumbo, sí hay planes. Pero hay que ver por donde vienen los tiros"

Hace unos meses, junto a la renuncia masiva de destacados representantes políticos de este gobierno, como el Ministro de Hacienda, Alberto Dent, la negociadora principal por Costa Rica del TLC, Anabel Ulate, el Consejero Económico, Ronulfo Jiménez, también se tuvo la dimisión del Ministro de Comercio Exterior, Alberto Trejos.

Ante un panorama tan complicado para Costa Rica en materia comercial y económica, sale a flote la visión que tiene el nuevo Ministro de Comercio, Manuel González, con respecto a estos temas de vital trascendencia para el país.

¿Cuál es el objetivo de la política exterior de nuestro país actualmente y cómo nos va con ese objetivo?

La política exterior trata de promover y facilitar la inserción de Costa Rica en la economía internacional. Actualmente, el índice de apertura de nuestro país es del 90%, nivel más alto en Latinoamérica y uno de los más altos en el mundo. Además, en cuanto a acciones de política exterior, estamos trabajando con la negociación y aplicación de acuerdos comerciales y de inversión.

En términos de inversión y exportaciones, ¿cuál debería ser primero?

Yo creo que las inversiones, la gente primero invierte y luego exporta.

¿Cuál es la situación de la Unión Aduanera?

Para Costa Rica ese es un proceso continuo e irreversible. Hemos puesto un gran esfuerzo en eliminar las trabas existentes, basándonos en principios como flexibilidad, gradualidad y legalidad. De momento, estamos tratando de tener una aduana que trabaje las 24 horas y en donde exista una ventanilla única para trámites.

Recibidores y el Café en Costa Rica

"De 3900 recibidores que existían en Costa Rica, actualmente, quedan sólo 3000". Según establece "Recibidores y el Café en Costa Rica". Estas estructuras de madera, que sirven para almacenar de forma provisional el café recién recolectado de los arbustos, por lo general, están ubicados cerca de un cafetal, al borde del camino.

"Recibidores y el Café en Costa Rica" es una iniciativa del Instituto de Arquitectura Tropical (IAT). Esta obra, además, fue declarada de interés cultural, según el Ministerio de Cultura, Juventud y Deportes y está patrocinado por el BAC San José.

Con textos y fotografías, el IAT documentó la investigación que realizó sobre los valores y tradiciones que se escondían detrás de estas construcciones únicas de Costa Rica y que no existen en otros países, al menos con las mismas características.

Detrás del café, en nuestro país se ha desarrollado toda una cultura que también, en buena parte, ha definido por siglos nuestra economía.

Distribuye: Instituto de Arquitectura Tropical
Teléfono: 256-4749

Buena carne

Una opción para quien gusta de los BBQ, es la Churrascaría Brasileira, localizada 1.2 Km al Oeste del Hotel Marriot, en el Centro Comercial La Ribera. Este nuevo restaurante le brinda la oportunidad de degustar once tipos de cortes tales como picaña, fraldiña, cupim, chorizo, corazones de pollo, costilla de cerdo, contra filet, alcatra, mamiña, pollo y costilla de res, todos cocinados a las brasas y al mejor estilo de la cultura culinaria brasileña.

Muy difuminadas por todo Brasil, estas churrasquerías son muy famosas y que ahora están accesibles a los empresarios costarricenses por ¢4.500, que incluye un cocktail de bienvenida, una mesa de platos fríos y calientes al estilo buffet, toda la carne que quiera comer, que es llevada hasta su mesa, y finalmente, un café de cortesía.

El lugar es de dos pisos, tiene espacio para unas 160 personas y ofrece el servicio de organizar actividades, por medio de reservación, para grupos mayores de 15 personas, a quienes hacen paquetes especiales. Además, para quien guste amenizar un poco más su comida, también puede incluirse un show de samba.

Para Daiane Stela Perrone, propietaria de este restaurante, Churrascaría Brasileira es una opción diferente donde usted siempre será bem vindo (bien-

Churrascaría Brasileira es una nueva opción para quien gusta de las carnes.

El talento humano como socio estratégico en los negocios

La realidad que enfrentan las empresas los obliga a valorar considerablemente el capital humano como un factor de éxito en un medio tan competitivo. De ahí que CONGENTE 2005 viene a complementar el desarrollo organizacional de las empresas.

Miembros del Comité Académico de Congente entre los que se cuentan: Emilia Amado, Socia-fundadora de PricewaterhouseCoopers; Enrique Capella, Director de Recursos Humanos de Unysis de Centroamérica; Ricardo Charpentier, Director de RH Global; María Lourdes Alfaro, Directora Desarrollo Organizacional de Banex; José Bonilla, Representante de Aporta Solutions; junto a Emilia Castellano, Directora Académica de Congente se reunieron en noviembre como parte de un proceso de análisis y mejoramiento del congreso más importante de recursos humanos a nivel centroamericano. Este tendrá su segunda edición el 24 y 25 de agosto del 2005, invitando para eso a conferencistas de clase mundial, y que contará con la presencia de gerentes, directores, gerentes de recursos humanos y ejecutivos de toda el área centroamericana.

Congente ofrece una serie de temas tanto tácticos como estratégicos que giran alrededor del desarrollo organizacional, tales como: responsabilidad social, reclutamiento y selección, administración del conocimiento dentro de las organizaciones, medición de las competencias, compensación y beneficios, sistemas de evaluación del desempeño, estrategias de RRHH alineadas con las estrategias de negocios, outsourching de la gestión del recurso humano, entre otros.

CONGENTE es una herramienta especializada de negocios que a través de conferencias, talleres y mesas redondas ofrecerá información de primera mano en tendencias, conocimientos, actualización técnica, metodologías y herramientas en el desarrollo del talento humano de las empresas.

Empleados invisibles

El teletrabajo se ha convertido en una herramienta más para las empresas, que gracias al desarrollo de la tecnología y las telecomunicaciones, ha dado ciertas ventajas tanto a las empresas como a los trabajadores, entre las que se encuentran: los ahorros en gastos de traslado para el trabajador, posibilidad, para la empresa, de contratar agentes de calidad y experiencia ubicados en lugares distantes, ahorro de costos fijos, por menor uso de espacio físico, consumo de energía, etc; disponibilidad del trabajador, cualquiera que sean las condiciones climáticas, flexibilidad en el uso del tiempo por parte del trabajador, facilidad a personas discapacitadas de prestar sus servicios, entre otros.

En españa el 25,69%, trabaja desde su casa, mientras que en la Unión Europea (UE), en general, este porcentaje es del 34,63%, según una encuesta realizada por el portal de empleo Monster entre más de 8.000 europeos. Otros países europeos que utilizan esta modalidad de trabajo son Italia con un 19,09% y Francia que apenas llega al 20 por ciento. Por su parte, Alemania presenta la mayor incorporación de trabajadores, con un 40% de los consultados trabajando desde su domicilio, seguido por Reino Unido con un 27 por ciento.

En Costa Rica la modalidad del teletrabajo no está muy desarrollada, sin embargo es una buena opción para disminuir los costos de las empresas, especialmente en actividades donde se trabaja principalmente por objetivos.

Franquicia O.R. entra al país

Recientemente Onyx Trading, una franquicia panameña, adquirió la franquicia de Oscar de la Renta. Según su Gerente, Ricardo Porras, "lo que existía en nuestro país, hasta ahora, era una distribuidora directa de los productos, ahora ya tenemos la franquicia directa, que tiene mayores ventajas como la garantía de los productos. Además, como valor agregado tenemos una alianza con Retouchería Manuela para arreglos de los trajes y otra ropa que vendemos".

Las nuevas tiendas pertenecientes a esta franquicia, están ubicadas en Multiplaza del Este y en Terramall, y distribuyen una gran gama de artículos Oscar de la Renta que van desde accesorios, ropa interior, fajas o cinturones y la ya reconocida línea, eso sí, dirigida sólo para hombres, especialmente mayores de 25 años y jóvenes profesionales.

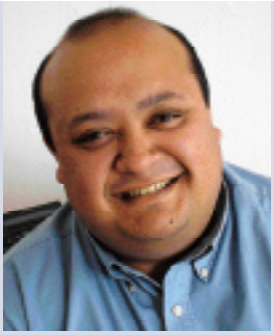
Entre las estrategias de mercadeo de Oscar de la Renta están las invitaciones especiales a grupos target.

En cuanto a los materiales utilizados para estas prendas, estas son confeccionados principalmente en Europa, o bien en sastrerías finas chilenas, en fibra 100% algodón, como es lo usual para esta marca.

La inversión de Onyx Trading en nuestro país ronda los $100 mil por tienda y cuenta con 8 empleados directos entre los dos locales que tiene, más refuerzos en temporada alta.

¿Qué estrategia es mejor: corregir debilidades o potenciar fortalezas?

Carlos Bernal Pérez Castro
Presidente
Publicentro/ IN S.A.



Andrés Cabezas L.
Director Comercial
Corporación OTEC Viajes

Fernando Pérez
Gerente de Mercadeo
Grupo Pampa

Mi parecer es que ambas, tanto la corrección de debilidades como el potenciar las fortalezas, deben consolidarse. De hecho, en el desarrollo del Planning de la empresa se deben contemplar ambos escenarios para tomar en cuenta todas las posibilidades y/o sus consecuencias.

A la vez, es muy importante vigilar el comportamiento de estas debilidades y fortalezas versus consumidor, de manera que se tenga la información del mercado más actualizada para así poder reedireccionar las decisiones que se requiera tomar de acuerdo a cada situación.

"¿Para qué potenciar fortalezas si seguimos teniendo las debilidades?", eso es como querer mejorar el empaque sin preocuparnos por la calidad del producto, en otras palabras sería una venta sin potencial.

No se puede crecer sobre pisos en falso, y en este mundo empresarial tan competitivo no podemos darnos el lujo de no cimentar bien las bases de nuestro crecimiento, sería suicidio corporativo. Potenciar las fortalezas es desarrollar nuestro valor ante el cliente, pero para eso es necesario crecer firmes, para tener claro nuestro valor necesitamos corregir nuestras debilidades.

Tendría que decir que no es que una sea mejor que la otra, es que una debería ser primero que la otra, logrado eso se entraría en un proceso de "Mejoramiento Continuo" que permitiría crecer sobre bases

Las dos estrategias son muy importantes. El mundo está muy acelerado y debemos aprovechar tanto las fortalezas que cada empresa tiene como corregir las debilidades en la medida de lo posible.

Debe trabajarse para tener el menor número de debilidades posibles, pues esto genera vulnerabilidades que hay que tratar de conocer para poder evitarlas. Por su parte a las fortalezas en un mundo tan competitivo hay que sacarles ventaja.

En el mercado de las bebidas alcohólicas en que Pampa se desenvuelve, tenemos la fortaleza, por ejemplo de contar con un catálogo de 320 referencias de licores, lo que potenciaremos el próximo año con diferentes estrategias mercadológicas para dar a conocer la gran variedad de productos que ofrecemos.

Hay una Costa Rica joven
que necesita bases sólidas para progresar

El apoyo de todo el sector empresarial es importante para que nuestra niñez y juventud se fortalezcan con las mejores herramientas. Por dicha, existe una forma de contribuir: Empresarios Juveniles. Una organización no lucrativa que impulsa el desarrollo de la juventud y sus ideas, con programas de educación económica que promueven el espíritu emprendedor.

Sea parte de este esfuerzo, patrocinando un programa con su tiempo y experiencia.
Sea parte de un modelo de aprendizaje empresarial que nos beneficia a todos.

Hay una Costa Rica joven que necesita empresarios como usted.

Llámenos al 222-1254

Empresarios Juveniles
Junior Achievement
15 Años
www.ejcr.or.cr

Comunicaciones y Redes

Enredados en nuestros propios cables

Varios son los obstáculos que nos impiden desarrollarnos en materia de telecomunicaciones, de hecho, los expertos consideran que nuestro país cuenta con 20 años o más, de atraso en esta materia, situación que nos pone en desventaja competitiva con el resto de países de la región.

En materia tecnológica es amplia la gama de temas que necesita tratarse en nuestro país, uno de los más sonados en esta materia es el de internet avanzada, aunque también, y no menos importante, se destacan los tiempos de respuesta de las solicitudes de diferentes tipos de tecnología en telecomunicación, el futuro de éstas ante una eventual apertura, la educación en tecnología, entre otras.

Analizando la situación, más hacia la empresa, existen también otro tipo de preocupaciones.

A lo Micro

Interconect, compañía especializada en soporte, consultoría e instalación, en materia de redes tiene 8 años de haberse constituido. Según su Gerente General, Fernando Arana, surgió de la necesidad de personas especialistas en redes, que pudieran brindar soluciones muy especializadas a problemas específicos de las compañías.

Para Arana, el principal problema que existe en el país no sólo en términos de redes sino también tecnológico, es la falta de una educación continua en esta materia. “El tico es muy vago, le da poca

importancia a la parte teórica, y lamentablemente en la calle no se puede aprender todo".

Según Arana, las consecuencias de esta situación, por lo menos en el área en que ellos se especializan, es la ineficiencia en la utilización de los recursos, lo que implica un costo mayor no sólo para la empresa sino también para el país en general. "No es suficiente conocer el léxico utilizado, hay que tener un conocimiento real. Lo que realmente vale en una red es el monto de la información que maneja, incluso más que la velocidad con que se hace. Por esta razón es que debe profesionalizarse más el recurso humano". A lo que agregó "la instalación de redes por lo general es costosa y en nuestro país no todas las empresas pueden costearla, por eso al menos deben contar con instaladores que dado su conocimiento, sepan tomar decisiones acertadas in situ".

RACSA: Banda Ancha

Desde 1999, RACSA ofrece el servicio de Banda Ancha, a nivel residencial y empresarial, vía Cable Módem. A partir del 2003 se empezó a brindar este servicio por otras vías. Los planes que esta entidad tiene, para el 2008, son servir al menos al 80% de la totalidad de sus clientes de Internet Avanzada de Banda Ancha. Lo que significaría en promedio ofrecer el servicio a unos 20,000 clientes por año a partir del 2004.

Clientes de RACSA servidos con Banda Ancha:

- Cable módem: 16,103 (15,711 residenciales y 612 pymes)
- Clientes empresariales: 2,314
- Servicios dedicados: 570

Para empresas RACSA ofrece el servicio Internet Banda Ancha Premium: velocidades de hasta 64Kbps por segundo con una tarifa de $350 para contratos anuales y $260 para contratos de 3 años, hasta 2 Mbps y tarifas de $2,000 – $3000 según el plazo de contrato.

Para más información comuníquese con la Unidad de Clientes Empresariales al teléfono 287-0603

Fuente: RACSA

Más allá

De acuerdo a Paulo González, Gerente de Ingeniería para América Central de Cisco Systems, empresa reconocida en todo lo que son enrutadores y otras tecnologías de comunicación como la de voz IP, el problema existente en nuestro país, no es la educación, pues para él aquí la gente conoce mucho la parte técnica. Asegura, más bien que la situación puede enfocarse desde dos aristas: el sector público y el privado.

"El sector privado es tradicionalmente innovador, principalmente en el campo de empresas grandes y medianas. En una encuesta que realizamos el año pasado entre 75 empresas del país, sobre la tecnología IP, el 80% pensaba en implementarla, datos que contrastan con los obtenidos en Honduras, con igual muestra, donde el resultado fue del 60%".

"Antes talvez, la parte privada compraba la tecnología por moda, sin embargo, debido a situaciones como la crisis resultante por la caída de la bolsa, por citar un ejemplo, se cambió la toma de decisiones sólo en términos técnicos por una justificada en función de intereses financieros, como un mayor retorno de la inversión, lo que ha beneficiado las compañías en cuanto a la toma de decisiones. En resumen, en este sector, no existe mayor problema."

Por su parte, para el sector público, González comenta que el ICE no puede cumplir con la demanda para el sector privado, no porque no quiera, sino porque tiene procesos muy poco flexibles que se lo impiden. "En el gobierno las decisiones son muy lentas ¿Cuál es la solución?, no lo sé, pero definitivamente hay que hacer algo".

"A pesar de todo, en lo que respecta a conectividad, que hasta ahora ha sido otro obstáculo, se espera que se agilice en 2 ó 3 años con Internet Avanzada, mediante un aumento en el ancho de banda y el aumento del número de empresas con los diferentes servicios que vayan a nacer a raíz de esto. Además el uso va a hacer que los costos disminuyan". Agregó.

Según González, lo que concierne a la apertura en telecomunicaciones podría traer beneficios en términos de más operaciones, lo que no necesariamente implicaría mayor calidad. "El ICE debe agilizarse para poder competir, mediante el programa de modernización. Existen casos de empresas estatales de telecomunicaciones que son muy eficientes, como es el caso de Telecom en Italia. Lo que hay que ver, como alguien dijo, es que algo peor que un monopolio público, es uno privado".

Menos benevolente

Gustavo Rodríguez, Encargado país, de New Com, compañía que ofrece el servicio de enlaces dedicados, afirma que nuestro país es el único de Centroamérica donde no puede brindar sus servicios en forma completa. "Telecom, en el resto de los países donde funciona, tiene su infraestructura propia, lo que implica para sus clientes un mayor control, costos más bajos y una mejora en la calidad del servicio que brinda."

"Acá el principal problema es el monopolio en las telecomunicaciones. En general, en Centroamérica damos el servicio a más de 1000 compañías en servicios de telecomunicación como enlaces directos e inalámbricos, y en lo que es El Salvador y Guatemala, brindamos también tecnología IP." Comentó Rodríguez, que además explica que en Costa Rica, con lo que esta compañía cuenta, es, simplemente, con un contrato con RACSA en el que sirven como carrier.

Rodríguez está de acuerdo con González, en lo que respecta a la lentitud en los trámites. "Acá primero debe hacerse un estudio de factibilidad para ver la existencia de nodos, que tarda cerca de 10 días, a partir de ahí, el cliente debe esperar en promedio unos 22 días para la instalación, o sea que en todo el proceso se tarda cerca de 1 mes, mientras que en el resto de los países de la región se puede hacer en 1 ó

2 días".

De acuerdo a este encargado de país, en el ICE faltan recursos en lo que respecta a infraestructura. En costos, es muy alto en cuanto a enlaces internacionales, pero en la parte local RACSA es muy competitivo en precios.

Una solución que propone Rodríguez es la apertura de servicios a terceros, que les permita trabajar con su propia infraestructura, recursos humanos y experiencia, sin dejar de mantener el control sobre todo lo referente a telecomunicaciones. Es decir, que empresas como New Com y otras, deberían servir como un apoyo en infraestructura y a otras áreas, y RACSA, por su parte, funcionar como administrador.

"Es increíble que aún tomándose en Costa Rica un 45% de las decisiones en cuanto a conexión, para el resto de los países de Centroamérica, no pueda ofrecerse aquí toda la gama de servicios, con el mismo tiempo de respuesta, que se da en esos otros lugares". Puntualizó Rodríguez.

Desarrollando soluciones

En Siemens, empresa dedicada al desarrollo de diferentes tecnologías como voz, datos, movilidad e integración, mucha de la problemática desde su óptica, se observa principalmente en el área de movilidad, donde ellos tienen un 35% de la participación de mercado.

"Falta una disposición rápida de líneas, lo que impide o atrasa el establecimiento de empresas extranjeras en nuestro país" comentó Eric Núñez, Gerente de Producto de esta compañía, quien además adiciona que "en la parte de interconexión también hace falta diversidad de servicios que se brindan en otros países, con un ancho de banda asegurada", semejante a lo que había comentado Rodríguez, "sin embargo, esto se ha solventado en parte, gracias a la participación en lo que es la Red Maya" continuó Núñez.

Según este funcionario de Siemens, el desarrollo completo del proyecto de Internet Avanzada ayudaría mucho a integrar las oficinas y disminuiría un poco los costos de comunicación que existen actualmente, sobre todo en lo que respecta a información.

Entre las soluciones que Siemens está desarrollando activamente es la de transmisión de voz en redes de datos, conocida como IP, que hace posible la disminución de los costos, pues utiliza un solo canal para transmisión de datos y otras funciones como comunicaciones externas. Además, permite teleconferencias, retrollamadas (sistema que avisa cuando el usuario, a quien se llama, termina otra conversación), y que sin duda alguna se va conformando poco a poco en una tecnología estándar para las empresas.

Núñez afirma que los equipos Siemens cuentan con la facilidad de ser escalables, es decir que pueden ser adaptados a nuevas tecnologías por medio de la instalación de software. Lo que implica para las empresas un ahorro, ya que el activo puede conservarse a través del tiempo. Un ejemplo de esta tecnología lo constituye la familia Hi-Path, creada hace tres años.

En términos generales, hablando de los pros y contras de este tipo de tecnología, Núñez señala que en nuestro país aún no se cuenta con el dinamismo empresarial, versus otros países, en redes y telecomunicaciones.

Menciona también que esta tecnología ha dado grandes avances, pues ha sido promovida fuertemente, "sin embargo, el IP aún es joven, y sigue creciendo, pero no ha logrado todavía llegar a un volumen significativo de ventas, por lo que su costo se mantiene alto, tanto que puede costar hasta 5 veces más que teléfonos convencionales, y cuya relación de venta puede andar aproximadamente de 4 a 1".

En resumen, todavía falta desenredarnos de tantas trabas que tenemos, tanto burocráticas como técnicas, para poder desarrollar este sector. Por suerte, la perspectiva empresarial es relativamente positiva y en ella la voluntad para participar de diferentes maneras en la mejora de la situación.

Resta decir que, de aquí en adelante, la toma de decisión, en cuanto a medidas, quedará en manos del sector estatal, que es el encargado de encontrar una fórmula para darle verdadero crecimiento al sector

Vacilar o *Basilea*

¿Cómo afectará la adopción del Acuerdo Basilea II a los clientes bancarios?

La adopción de Basilea no es cosa de juego. Este acuerdo afecta diferentes áreas en las entidades involucradas. Además obliga a las instituciones a mantenerse al tanto y en capacidad de cumplir esta normativa.

El Acuerdo de Basilea II es el segundo conjunto de normas y principios promulgados por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, un comité conformado por altos representantes de supervisión y presidentes de los bancos centrales de los países industriales, denominados G-10 (Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, Suecia, Reino Unido y los Estados Unidos), más Luxemburgo y Suiza.

El Comité de Basilea tiene como objetivo principal emitir recomendaciones y promover la cooperación en materia de supervisión bancaria en el ámbito internacional. El primer acuerdo tomado por ese comité, Basilea I, publicado en 1988, estaba dirigido a los bancos internacionalmente activos; no obstante, fue adoptado por alrededor de 100 países, entre ellos Costa Rica. Ese acuerdo consistía en establecer un requisito mínimo de suficiencia patrimonial de un 8% sobre los activos ponderados por riesgo, porcentaje que en cada país podía adecuarse

a sus características. Por ejemplo, mediante la adopción de esa norma en Costa Rica, la Superintendencia General de Entidades Financieras exige a las entidades fiscalizadas mantener un volumen de capital mínimo del 10% del valor total de sus activos ponderados por su nivel de riesgo.

En 1999, el Comité de Basilea publicó el Acuerdo de Basilea II conocido como el "Nuevo Acuerdo", el cual surgió como una necesidad de actualización de las normas ante los cambios que se produjeron en el desarrollo del Sistema Financiero. El principal objetivo del Nuevo Acuerdo es ampliar la gama de riesgos cubiertos por el coeficiente de solvencia –incorporación del riesgo operativo- e incrementar la sensibilidad al medir los demás riesgos, por lo que las entidades financieras requerirán mucha más información que la requerida actualmente.

La importancia de Basilea II para los clientes bancarios

El acuerdo de Basilea II plantea medir el riesgo crediticio en una forma más elaborada que la que prevalece, para ello se proponen dos opciones: el enfoque estandarizado, el cual consiste en ponderar el riesgo de los créditos corporativos al 100%, y el enfoque basado en la calificación interna (IRB).

El enfoque estandarizado del Nuevo Acuerdo toma como referencia la calificación externa efectuada por calificadoras de riesgo reconocidas y, de acuerdo con ese parámetro, los préstamos corporativos se ponderan por riesgo al 20%, 50%, 100% y 150%. El enfoque IRB permite a los bancos contar con una metodología interna para estimar la probabilidad de incumplimiento de sus deudores.

Al producirse un cambio en la ponderación de los préstamos corporativos, se espera un impacto directo sobre los clientes, ya que existirá una diferenciación de aquellos que presenten una mejor calificación crediticia, pues al representar éstos un menor riesgo de impago a las entidades financieras, obtendrán un tratamiento preferencial. Esa diferencia se verá reflejada, por ejemplo, en tasas de interés más bajas para los clientes mejor calificados, y más altas para aquellos con calificaciones de riesgo bajas.

Los clientes también deberán recoger y divulgar nueva información que será exigida por los bancos para dar cumplimiento a las nuevas normas, lo que originará mayor transparencia en la relación cliente-entidad financiera, pero también mayores requerimientos para adquirir un préstamo en condiciones favorables, desde el punto de vista financiero. EKA

POR ERICKA E. SALAZAR, SUGEF

¿Con qué información cuenta usted para tomar decisiones estratégicas?

- Proyecciones Económicas
- Análisis Macrosectorial
- Evaluación del Entorno de Negocios
- Identificación de Tendencias
- Todas las anteriores

En cada seminario de actualización económica vamos más allá...

ecoanálisis
Consultores Económicos y Financieros

Tel.: 280-8003 Fax: 280-4993 Email: eco@ecoanalisis.co.cr www.ecoanalisis.com

"Patrimonio Suficiente" en la Banca es ¿verdad? o ¿deseo?

En su esencia el índice de suficiencia patrimonial es solo un índice conformado por un capital base que se divide entre activos ponderados por riesgos; sin embargo, bajo este concepto se capta gran parte de la estrategia y gestión del intermediario. El espíritu del índice es asegurarle a los acreedores de un banco el nivel adecuado de capital para que responda por pérdidas inesperadas de sus activos, hasta aquí y en teoría "todo claro", pero que es ¿un nivel adecuado de capital?; este concepto es muy relativo, la mayoría de las respuestas se dan en función del riesgo que se pretende cubrir, pero en la realidad este índice está sujeto a distorsiones.

Por el lado del numerador del índice, el primer punto de distorsión es el uso práctico de la eliminación de los apalancamientos dobles y múltiples deduciendo del capital base, las participaciones de otras empresas que dependen del mismo capital base del Banco ¿Justo hasta aquí, no? Pero este efecto en un tipo de banca mixta, como la de Costa Rica, suele ser controversial porque afecta solo a conglomerados financieros cuya controladora es el banco (caso de Bancos Estatales), mientras que en los grupos financieros los bancos son parte de una empresa controladora por lo que no deduce nada.

Que impacto tiene?, como aproximación en un ejemplo simple tenemos que: un colon adicional de capital genera una expansión de 10 colones en activos riesgosos así que la posibilidad de "escapar" a

deducciones de capital por cargo de empresas grupales son una distorsión en cuanto a competencia y sobre el elevado costo de aportar capital adicional. Una segunda distorsión, son las participaciones legales que poseen algunos bancos sobre sus utilidades (del estado), generando una erosión a la capacidad de capitalización, más aún, cuando en la práctica no cuenten con otra fuente de capitalización.

Ahora bien por el denominador del índice, algunos países mantienen la posición (Costa Rica en cuenta) de ponderar las inversiones del gobierno local con 0% de riesgo cuando en la realidad existen títulos de gobiernos que caen en "default" (ejemplo reciente son los títulos del gobierno de Argentina) ante lo cual surgiría las preguntas de ¿qué pasa con el riesgo de concentración de títulos? ¿qué pasa cuando reconocidas calificadoras internacionales no dan a esas inversiones una calificación de grado de inversión? ¿existe interés del gobierno por incentivar a los Bancos a captar sus títulos y colaborar en el financiamiento del gasto público?, ¿se utiliza la normativa de un órgano regulador como medida de política monetaria "disimulada" para no expandir el crédito? las respuestas quedan en su criterio o al tiempo que pueda responder con consecuencias.

El control de los niveles de riesgo de activos riesgosos de un banco, debería ser una labor estratégica importante pero como tal, debe ser incorporada a la planeación (o sea "acciones tomadas de previo") y no como un efecto de "control urgente" para disimular causas adversas o imprevistas en el transcurso de una mala gestión de riesgos de un banco, que trata de evitar la insuficiencia patrimonial y sus consecuencias. Expansiones explosivas y sin control en el crédito, mala lectura del mercado financiero o de capitales, mala gestión de empresas subsidiarias, falta de control, descuido en el riesgo legal y operativo pueden ser ejemplos de dichas causas.

Ante un problema de suficiencia patrimonial en teoría es más fácil, y su efecto se verá en el corto plazo, el ajustar el numerador del índice que el denominador, sin embargo hay que tomar en cuenta las posibilidades y anuencia de los socios para la capitalización del banco y la tasa de costo de capital exigida por los fondos. Caso contrario, la otra vía es la reestructuración de activos riesgosos, para "desinflar el índice", esto es, pasar de activos que poseen mucho riesgo hacia otros de menor riesgo, pero este efecto suele ser más lento y con el sacrificio de oportunidades de negocios rentables, ya que la relación inversa de riesgo – rentabilidad se presenta a lo largo de la estructura de activos riesgosos. En el mismo sentido una cobertura de insuficiencia patrimonial puede sacar a relucir otras debilidades como la caída de márgenes de utilidad, exponiendo el peso de las grandes masas de gastos fijos resumidas en ineficiencia bancaria.

Como tal, se debe evitar caer en "círculos viciosos de suficiencia patrimonial" que se derivan del hecho supuesto que, los activos riesgosos son los que producen en la banca tradicional los excedentes y solidez del capital base para permitir una nueva expansión en activos riesgosos, sin embargo este efecto se puede revertir cuando un deterioro o mala asignación de activos riesgosos hacen que no se generen excedentes por lo tanto no se puede incrementar el capital base, impidiendo el crecimiento del Banco, con lo cual se cae en reestructuración financiera para bajar el nivel de riesgo a los activos que a su vez produce menores excedentes. En consiguiente el círculo vicioso continua erosionando la base patrimonial hasta niveles de insuficiencia.

En síntesis, para que este índice de suficiencia patrimonial funcione se debe complementar con la responsabilidad del órgano regulador y los buenos banqueros para evitar entre otras cosas:

• El refugio de Bancos Off Shore para "contabilizar" las operaciones más riesgosas de la entidad generadas por una mala gestión de riesgos y evadir el proceso de supervisión de la plaza local.

• Utilizar el marco regulatorio como instrumento de política económica, guiando indirectamente la asignación de crédito hacia actividades económicas específicas vía incentivos de Suficiencia patrimonial u otros objetivos gubernamentales.

El espíritu del índice es asegurarle a los acreedores de un banco el nivel adecuado de capital para que responda por pérdidas inesperadas de sus activos.

• Fragmentación de los activos riesgosos en diferentes rangos de ponderación y muy opuestas entre si (esto es de 0% a 100%) que puede fomentar la creación de políticas de colocación de fondos que calcen dentro de las ponderaciones más bajas, ocultando el riesgo real o creando concentraciones peligrosas.

En el futuro con la implementación de Basilea II, y las ventajas que trae la diversificación en el portafolio de crédito e inversiones, es de prever que los bancos diversificados bajen sus requerimientos de capital exigidos por tener menores riesgos, eliminado la presión al numerador del índice, favoreciendo la expansión y rentabilidad del intermediario; siempre y cuando, la incorporación de los nuevos riesgos operativo y de mercado dentro de la norma no presuponga un aumento del numerador del ratio, aspecto que debe al menos compensarse con el ahorro de la diversificación de portafolios. De lo contrario se presionarían los costos de transacción de los bancos, que se trasladarían a los usuarios finales del sistema financiero creando ineficiencia de mercado y pérdida de competitividad respecto a la Banca Internacional (en nuestro caso la banca regional), tarea de los banqueros.

Sea cual sea el método para medir el capital adecuado, la ciencia está en la ética, por un lado, del banquero, para no arriesgar en demasía los recursos que no son de ellos, no caer en la tentación de hacer grandes negocios con grandes ganan-

cias pero con altos riesgos (de terceros) y, por otro, lado la ética del regulador, para estudiar el fenómeno y sus impactos, exigiendo un nivel justo de capital de cobertura para eventuales pérdidas y cuyo punto ideal , aunque teórico, sería "alinear el capital regulado al capital económico de un Banco", el primero es el que se exige, el segundo, es el necesario para un banco; esto es todo un reto y el "alma" del acuerdo Basilea II, que de mi parte es sólo otro tema por tratar que ahora quedará únicamente como deseo.

Es de esperar que el órgano legislador de la nueva norma analice las distorsiones de aplicación en países emergentes descritas anteriormente, y otras que se encuentran en discusión con la nueva normativa Basilea II, todo a fin de exigir un patrimonio que cubra la máxima pérdida esperada de los activos en un periodo de tiempo determinado, mejorando así la eficiencia y rentabilidad de la banca, donde los más beneficiados somos todos los usuarios en general, pero sobre todo, los dueños de los grandes bancos, por supuesto.

En un futuro lejano, cuando se implante el nuevo acuerdo, si que valdría la pena hacer un recuento de los daños de las distorsiones de la norma en un país emergente, ojalá, no sea muy tarde para alguno de los bandos; nuevamente recurro a su intuición para identificarlos. EKA

Sea cual sea el método para medir el capital adecuado, la ciencia está en la ética, por un lado, del banquero, para no arriesgar en demasía los recursos que no son de ellos y, por otro, la ética del regulador para estudiar el fenómeno y sus impactos.

POR OSCAR MORALES, SUGEF

Futuro Centroamericano

Tareas pendientes

En términos generales, existe una gran diferencia en desarrollo entre los países centroamericanos, situación que imposibilita un mayor crecimiento, tanto individual como de la región en general.

Héctor Paz, de la Oficina del Economista Jefe del BCIE.

Hay un refrán que dicta que "mal de muchos, consuelo de tontos" el cual se aplica muy bien a los países centroamericanos, quienes en muchas ocasiones tratan de competir entre sí, en lugar de convertirse en un verdadero bloque económico, para sobrevivir en el entorno mundial. Esta lucha interna se refleja en la creencia mediocre, de que si como país se está un poco mejor que el resto de la región, ya se está bien. Pensamiento de ninguna forma aplicable a la realidad.

Perspectivas económica

Centroamérica, a pesar del incremento en el precio de los combustibles, el acero y algunos granos básicos, muestra un crecimiento bastante similar. El IMAE en junio del 2004 alcanza 3.6%, es decir 0.2% más que el año anterior.

Por otra parte, se acelera la actividad económica en Guatemala y Nicaragua, mientras que en Costa Rica, Honduras y Panamá, también se expande pero a un menor ritmo, y El Salvador contrae su crecimiento.

En cuanto a la demanda externa, en lo que respecta a bienes, es muy dinámica en países como Panamá, Nicaragua y Honduras, mientras que en Costa Rica, El Salvador y Guatemala se desacelera. En lo que respecta a servicios, el sector turismo se consolida fuertemente en toda el área.

Los aumentos en el precio del crudo, han ocasionado una revisión en los pronósticos económicos, por ejemplo, la inflación regional se ha tenido que aumentar, cerca de 2.5 puntos, y el déficit comercial se ha ensanchado en la mayoría de los países.

Nominalmente hablando, en Costa Rica, el precio del petróleo es igual al de los 70-80`s, no así en términos reales, pues existe cada vez, un menor nivel de dependencia, lo que provoca menos impacto del que se hubiera esperado. Sin embargo, nuestro país, todavía está en los primeros lugares, junto con Estados Unidos, Japón e Irlanda, de países con alto grado de dependencia, lo que implica, en cierta forma, un problema ante eventuales escaladas en los precios de este insumo.

En el área de textiles, la región presenta un gran reto, pues la competencia china, requiere de nuevas políticas para mitigar efectos y moverse hacia actividades con mayor valor agregado.

Temas estratégicos

De acuerdo a Héctor Paz, de la Oficina del Economista Jefe del BCIE, la globalización y el desarrollo presentan oportunidades como la ampliación del tamaño de mercado, las posibilidades de accesar a nuevas fuentes de inversión y financiamiento y el acceso al conocimiento general, pero también conlleva desafíos en capital humano, infraestructura y servicios, Estados de derecho y clima de inversión. Razón por la que las políticas a seguir no deben enfocarse individualmente sino como región.

Dentro de los temas estratégicos que deben analizarse, según Paz, está la gobernabilidad e institucionalidad, el área macroeconómica, la integración y los bienes públicos regionales, los mercados financieros, la armonización y estandarización, el capital físico, la equidad social, el empleo formal, los recursos naturales y la inserción competitiva en la economía internacional. EKA

Perspectivas de crecimiento e inflación

PIB Real

	2003	2004	2005
Costa Rica	6,5	3,6	3,7
El Salvador	2,0	1,5	2,0
Guatemala	2,1	2,5	3,0
Honduras	3,2	3,5	4,0
Nicaragua	2,3	4,0	4,0
Panamá	4,1	5,0	4,0

IPC

	2003	2004	2005
Costa Rica	9,9	13,0	11,0
El Salvador	2,5	5,5	4,0
Guatemala	5,9	8,5	7,0
Honduras	6,8	8,0	7,0
Nicaragua	6,5	9,0	7,0
Panamá	1,6	3,0	2,5

Déficit Fiscal

	2003	2004	2005
Costa Rica	2,9	3,4	4,0
El Salvador	2,4	1,2	1,0
Guatemala	2,3	2,0	2,5
Honduras	5,5	4,5	4,0
Nicaragua	6,9	8,0	7,0
Panamá	2,5	2,5	2,0

Déficit CC

	2003	2004	2005
Costa Rica	5,5	4,9	3,9
El Salvador	4,1	4,5	4,0
Guatemala	4,9	5,3	5,0
Honduras	5,2	7,0	5,5
Nicaragua	21,1	25,0	20,0
Panamá	3,2	2,0	1,5

Fuente: Ecoanálisis, Noviembre 2004.

ALEJANDRO HERNÁNDEZ,
BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGER PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE, TRIPP LITE.

El dilema de los UPS

¿UPS o No UPS? ¿Cuál? ¿Cuándo? Este es un dilema al que suelen enfrentarse los gerentes de informática y empresarios a cargo de la inversión en protección de equipos críticos de nuestros países.

Aunque algunos consideran este, un factor más dentro de su infraestructura TI -e incluso- subestimen su impacto directo sobre la productividad y el crecimiento en sus organizaciones, lo cierto es que la adquisición de sistemas UPS es hoy día una decisión que refleja inteligencia, previsión y dominio de los negocios.

Según estudios de la industria, las grandes corporaciones pueden registrar pérdidas de hasta 30 millones de dólares por fallas de energía. Es más, se estima que cada minuto de interrupción en la red computacional de una compañía, tiene un costo de USD $1,499.

Si contundente parece este coste, más significativo es el hecho de que algunos directivos no perciben la verdadera magnitud del problema, asumiendo que se trata sólo de una falla temporal.

Pero la energía -como el medio ambiente- también se contamina y puede ser tan nociva para su equipamiento sensible y la productividad de sus negocios, como los escapes de gases para la estratosfera.

Según estudios de la industria, las grandes corporaciones pueden registrar pérdidas de hasta 30 millones de dólares por fallas de energía. Se estima que cada minuto de interrupción en la red computacional de una compañía, tiene un costo de USD $1,499.

La mayor utilización de computadoras, o tipos de cargas no lineales, así denominadas porque demandan corriente eléctrica sólo en algunos puntos de la onda y no constantemente, genera lo que se conoce como Polución Eléctrica. Este disturbio eléctrico se suma a otros que normalmente conviven en la red como bajones y subidas de voltaje, micro-cortes, transitorios, ruidos electromagnéticos y radio magnéticos, variaciones de frecuencia, distorsión armónica y por supuesto, el apagón. Distintas fuentes generan estos disturbios, pero mayormente se deben al consumo.

Con la creciente utilización de redes interconectando servidores y procesando información crítica para la operación empresarial, ahora es casi indispensable proteger los sistemas contra toda falla.

Hoy en día las necesidades de protección de energía se han vuelto más críticas debido al crecimiento en la complejidad de la red corporativa.

Además de redes computacionales, servidores o centros de cómputo, los sistemas críticos incluyen los de comunicaciones de voz y datos, automatización de procesos industriales y del sector de la salud (equipos para sostén de vida, cirugía y diagnóstico). Incluyen equipos de fibra óptica y satelitales de telecomunicaciones y equipos inalámbricos de larga distancia, que son cero tolerantes a la mínima variación en el suministro de energía.

De los UPS tradicionales -concebidos exclusivamente como "backup" - brindando una forma de onda muy rudimentaria (similar a la onda cuadrada) hasta ahora, estos han ido evolucionando en diseño y componentes para ampliar el rango de protección. Existen en el mercado tres tipologías: Off Line, Interactivos y Online, cuya diferencia básica es justamente la capacidad de brindar protección, o sea, proveer calidad de energía.

Los sistemas Off line ofrecen una protección básica contra picos e interrupciones utilizando energía de la batería.

Las fuentes Interactivas incorporan elementos de regulación de voltaje, ampliando el rango de entrada sin necesidad de usar baterías cuando se producen variaciones de voltaje (en esta topología encontramos UPS del tipo Delta Conversión, utilizados en modelos trifásicos).

Y los On Line, que cubren el más amplio espectro de fallas, mediante sistema de doble conversión (actúan sobre la onda entrante transformándola en corriente continua, volviendo a transformarla en la etapa de salida) y fabrican una onda adecuada para cargas altamente críticas, generando salida de corriente nueva, limpia y constante.

Se suma a la efectividad de un UPS, sus capacidades de conectarse a la red para facilitar el control y monitoreo remoto con un software sencillo de instalar y operar, que actualice en todo momento acerca del funcionamiento del UPS, advirtiendo de posibles fallas con alto grado de anticipación.

La selección adecuada dependerá de sus prioridades de protección específica. ¿Quiere proteger sólo su PC? ¿O está pensando en la productividad de su organización? La decisión es suya, después de todo la Polución Eléctrica no tiene obligatoriamente que ser el Talón de Aquiles de sus sistemas críticos. EKA

El impacto de la tecnología en las empre-

El desarrollo de la tecnología y los servicios de comunicación aportan innovaciones auténticamente trascendentales en el ámbito social y empresarial. Sin embargo, la introducción de servicios y sistemas de comunicación no resulta sencilla y existen ejemplos de servicios de éxito, cuyo auge ha tenido que esperar décadas.

Un mercado mediado tecnológicamente fomenta la creatividad y el espíritu empresarial de los colaboradores para generar ventajas comparativas, basadas en un mejor servicio a los clientes, procesos internos más eficientes y disponibilidad de información confiable y veraz en el momento requerido.

En este sentido, la tecnología en general y los sistemas de información en específico, lideran el camino hacia la flexibilización de las empresas y la eliminación de barreras internas o externas. Al maximizar el potencial tecnológico, se comparte eficientemente los recursos y se optimiza la comunicación entre las partes.

Dos exponentes importantes son los Sistemas de Información y las Redes. Respecto al primero, el Departamento de Sistemas y la Alta Gerencia deben promover un cambio organizacional donde se adapten procesos, integren funciones y ajusten tareas que se han realizado tradicionalmente de una manera, para que concuerden con los requerimientos del nuevo sistema.

Otro aspecto tecnológico a tomar en cuenta son las redes. Idealmente, estas permiten que todos los programas, datos y equipos estén disponibles para cualquier usuario que así lo solicite, sin importar la localización física del recurso o usuario.

Todas las empresas tienen alta dependencia en las redes de comunicación debido a la gran cantidad de información que deben procesar y actualizar en tiempo real. Asimismo, el acceso a la información remota permite a los colaboradores contar con los datos requeridos, en el momento en que lo necesitan.

Un aspecto vital por definir es la seguridad requerida con el creciente aumento en el volumen del tráfico de información importante. Por ejemplo, las normas para la protección y seguridad de datos informáticos se complementan con sistemas de encriptación y claves públicas que garantizan que personas no autorizadas no accedan a datos confidenciales y a la vez, asegura la integridad de la información que maneja la empresa.

La tecnología ha impactado positivamente la manera en que se hacen los negocios en la economía moderna; las empresas que han dado oportunidad a la tecnología han visto como sus procesos se vuelven más eficientes, más confiables y reducen el trabajo manual. Es importante que cada empresa analice su situación y las opciones que tiene a nivel tecnológico para alcanzar mayor competitividad. **EKA**

Juan Carlos Ortiz
Departamento de Informática

TIPO DE CAMBIO INTERBANCARIO DE VENTA AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1998	246.40	248.32	250.49	252.45	254.44	256.91	259.46	261.80	264.25	266.67	269.29	271.65
1999	274.06	276.44	279.19	281.62	284.15	286.76	288.97	290.85	292.69	294.55	296.50	298.41
2000	300,07	301,72	303,56	304,92	306,69	308,51	310,09	311,73	313,35	315,05	316,85	318,30
2001	320,11	321,60	323,45	324,91	326,64	328,35	330,45	332,53	334,58	337,10	339,74	341,94
2002	344,85	347,73	350,39	353,98	356,86	359,79	363,16	366,11	369,33	372,70	375,88	379,05
2003	382,42	385,59	389,01	392,02	395,44	398,78	402,32	405,55	409,03	412,82	415,97	419,01
2004	422,28	425,21	428,73	431,62	434,83	438,15	441,35	445,11	448,47	451,87	455,88	459,24

Proyección EKA

DEVALUACIÓN ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1998	10.73%	10.58%	10.53%	10.37%	10.21%	10.23%	10.38%	10.51%	10.66%	10.67%	10.96%	11.09%
1999	11.23%	11.32%	11.46%	11.52%	11.68%	11.62%	11.37%	11.07%	10.74%	10.45%	10.10%	9.85%
2000	9,45%	9,13%	8,73%	8,31%	7,91%	7,55%	7,28%	7,21%	7,08%	6,95%	6,84%	6,67%
2001	6,69%	6,60%	6,56%	6,50%	6,49%	6,46%	6,57%	6,61%	6,78%	6,97%	7,19%	7,43%
2002	7,74%	8,09%	8,33%	8,84%	9,25%	9,57%	9,90%	10,16%	10,32%	10,48%	10,62%	10,77%
2003	10,85%	10,42%	10,92%	10,95%	10,86%	10,83%	10,79%	10,77%	10,75%	10,76%	10,67%	10,54%
2004	10,42%	10,28%	10,21%	10,10%	9,96%	9,87%	9,70%	9,75%	9,64%	9,46%	9,59%	9,60%

Proyección EKA

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1998	18.50	18.25	18.25	18.25	18.50	18.50	19.00	19.75	20.25	22.25	24.25	24.50
1999	24.50	24.50	24.50	24.50	24.50	23.25	21.50	21.00	20.00	20.00	20.00	19.00
2000	18,25	17,50	17,50	17,25	17,25	17,25	17,75	17,75	18,00	16,25	15,75	15,50
2001	15,50	15,50	15,00	15,00	15,00	14,75	14,75	14,75	14,75	15,00	15,00	15,50
2002	16,00	16,25	16,75	17,00	17,25	17,25	17,25	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50
2003	17,50	17,50	17,25	16,75	16,75	16,00	15,75	15,50	14,75	14,50	14,00	13,75
2004	13,75	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,75	13,75	14,00	14,25	14,25	14,25

LIBOR A 6 MESES AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1998	5.66	5.69	5.75	5.81	5.75	5.75	5.75	5.69	5.25	4.97	5.13	5.12
1999	4.97	5.09	5.05	5.06	5.18	5.43	5.64	5.90	5.94	6.13	6.04	6.22
2000	6,22	6,35	6,52	6,60	7,05	6,94	6,89	6,82	6,76	6,70	6,70	6,21
2001	5,38	5,15	5,75	4,26	3,99	3,71	3,72	3,50	2,55	2,22	2,24	2,01
2002	2,02	2,05	2,38	2,12	2,10	1,91	1,83	1,83	1,76	1,67	1,44	1,39
2003	1,34	1,34	1,27	1,27	1,23	1,10	1,14	1,20	1,18	1,21	1,23	1,22
2004	1,21	1,17	1,16	1,38	1,58	1,94	1,98	1,99	2,20	2,31	2,64	

PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1998	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.00	7.75	7.75
1999	7.75	7.75	7.75	7.75	7.75	7.75	8.00	8.25	8.25	8.25	8.50	8.50
2000	8,50	8,75	9,00	9,00	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50
2001	9,00	8,50	8,00	7,50	7,00	7,00	6,70	6,50	6,00	5,50	5,00	4,75
2002	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,25	4,25
2003	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
2004	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,25	4,50	4,75	4,75	5,00	

Fuente: Banco Central de Costa Rica

PRECIO INTERNACIONAL DEL CAFÉ EN DÓLARES POR QUINTAL (ENTREGA EN UN MES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
1996	106,2	121,4	119,2	119,6	124,5	119,2	114,5	121,2	113,3	113,6	120,1	116,1
1997	127,4	168,1	196,6	202,6	260,7	201,0	177,9	186,9	185,8	157,8	157,3	171,8
1998	170,1	173,1	150,2	143,9	131,0	118,6	113,9	122,1	110,5	106,2	115,8	115,8
1999	112,5	104,2	104,6	100,9	111,5	107,6	95,2	91,1	84,3	94,6	113,8	125,7
2000	115,2	106,5	104,6	96,5	96,9	89,5	91,6	79,5	78,0	80,5	71,3	65,3
2001	66,0	62,9	62,1	58,5	64,2	58,2	52,1	49,2	48,0	45,8	46,3	48,5
2002	47,8	47,1	54,1	51,9	53,4	53,5	51,1	55,8	63,2	65,4	67,7	68,5
2003	67,9	67,3	63,6	70,7	62,0	60,4	65,8	63,4	65,4	62,7	60,7	66,2
2004	77,0	76,8	75,6	70,1	87,4	75,2	70,2					

Cierres en la bolsa de New York

EXPORTACIONES FOB CIFRAS ACUMULADAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	513,1	1033,6	1634,4	2101,3	2656,1	3274,7	3685,9	4140,6	4601,0	5027,1	5480,5	5849,7
2001	432,3	858,2	1295,3	1641,3	2131,4	2588,2	2977,6	3434,9	3823,3	4260,5	4701,3	5021,4
2002	366,9	778,6	1219,5	1646,6	2150,6	2584,7	3025,0	3483,3	3927,6	4406,2	4884,5	5252,9
2003	462,3	984,8	1529,6	2066,1	2646,5	3177,7	3707,7	4189,3	4677,3	5193,6	5663,1	6102,2
2004	475,3	988,1	1570,6	2094,6	2650,3	3206,2	3730,9	4209,5	4735,5	5263,6		

IMPORTACIONES CIF CIFRAS ACUMULADAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	513,0	1009,1	1611,9	2080,6	2700,7	3230,3	3745,1	4272,1	4797,4	5359,7	5903,8	6388,5
2001	559,9	1073,3	1616,9	2104,3	2730,4	3320,5	3860,7	4425,8	4903,8	5444,0	6039,6	6568,6
2002	599,6	1160,8	1695,7	2315,2	3013,5	3610,3	4231,1	4827,5	5386,1	6003,9	6589,8	7174,5
2003	652,7	1283,2	1939,3	2592,6	3202,7	3826,3	4488,1	5113,2	5735,0	6415,4	7032,9	7662,6
2004	617,5	1272,9	2014,5	2674,1	3361,1	4093,8	4834,9	5514,1	6173,9	6864,3		

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	1425,4	1470,8	1451,6	1416,1	1227,7	1296,2	1586,8	1521,8	1377,0	1289,4	1291,5	1317,6
2001	1215,5	1197,9	1401,2	1452,1	1354,1	1359,2	1276,1	1359,1	1370,2	1322,0	1295,1	1329,8
2002	1123,4	1388,4	1490,3	1499,6	1454,6	1452,2	1338,2	1387,9	1401,6	1364,2	1378,5	1494,7
2003	1688,0	1.749,9	1790	1.565,2	1.594,2	1.688,0	1.569,1	1.607,2	1.596,1	1.429,1	1.739,3	1.836,0
2004	1.676,5	1.741,1	1.746,1	1.732,5	1.720,7	1.634,4	1.625,4	1528.1	1.655,6	1.792,5	1.942,5	1.994,7

ÍNDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONOMICA (IMAE)* SIN INDUSTRIA ELCTRÓNICA DE ALTA TECNOLOGÍA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	3,9	3,7	3,4	3,2	3,1	3,1	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4
2001	3,2	3,0	2,9	3,0	3,2	3,3	3,4	3,8	4,1	4,0	3,5	3,1
2002	3,0	3,2	3,3	3,5	3,6	3,5	3,1	2,7	2,6	2,8	3,4	4,0
2003	4,8	5,2	5,2	5,0	4,9	5,0	5,2	5,4	5,6	5,8	5,6	5,2
2004	4,6	4,5	4,7	4,8	4,6	4,4	4,3	4,0	3,5			

*Tasa de Variación interanual de la serie de la tendiencia ciclo

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO VARIACIÓN ANUALIZADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	1,15%	3,81%	5,16%	6,52%	8,90%	12,44%	13,76%	15,24%	18,61%	23,60%	26,11%	29,43%
2001	1,11%	2,84%	3,33%	2,18%	4,53%	7,02%	8,38%	10,81%	13,23%	16,06%	18,82%	23,20%
2002	2,08%	3,00%	5,42%	6,48%	8,51%	9,92%	11,45%	12,53%	14,78%	17,67%	19,84%	21,37%
2003	1,93%	3,88%	3,98%	4,76%	5,97%	5,95%	7,89%	8,24%	10,40%	11,94%	14,52%	19,92%
2004	-0,34%	-0,27%	1,12%	3,71%	5,32%	5,83%	6,96%	7,79%				

* Crédito del Sistema Bancario Nacional.
Fuente: Banco Central de Costa Rica

DEFICIT FISCAL ACUMULADO DESDE DICIEMBRE EN MILLONES DE EUA DOLARES*

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2000	96,1	117,1	139,8	154,0	172,3	210,0	225,3	274,5	344,6	336,6	404,9	441,7
2001	62,4	107,9	144,0	132,0	165,5	224,7	260,3	295,3	309,6	354,2	385,4	422,5
2002	99,9	175,5	196,6	215,6	258,7	282,8	349,7	398,9	468,4	520,4	547,1	635,4
2003	107,6	142,8	125,1	152,9	183,1	224,4	296,0	366,9	420,0	425,3	458,0	515,6
2004	159,2	189,9	184,5	182,5	202,6	208,6	290,7					

*Al tipo de cambio promedio del mes, calculado por la sección de Balanza de Pagos del BCCR.
Fuente: Ministerio de Hacienda

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2000	1.78%	1.45%	0.68%	-0.35%	-0.08%	1.35%	1.32%	0.66%	0.38%	0.63%	0.83%	1.17%
A-2000	1.78%	3.25%	3.95%	3.59%	3.51%	4.91%	6.29%	6.99%	7.40%	8.08%	8.97%	10.25%
I-2001	1,39%	1,16%	1,71%	1,25%	0,68%	0,28%	0,61%	0,80%	0,61%	-0,01%	0,89%	1,09%
A-2001	1,39%	2,56%	4,31%	5,62%	6,34%	6,64%	7,29%	8,14%	8,80%	8,79%	9,76%	10,96%
I-2002	1,12%	0,45%	0,78%	0,17%	0,63%	0,64%	1,47%	1,19%	0,40%	0,66%	1,03%	0,76%
A-2002	1,12%	1,57%	2,37%	2,54%	3,19%	3,84%	5,37%	6,62%	7,04%	7,74%	8,86%	9,68%
I-2003	0,65%	0,81%	0,65%	0,96%	0,52%	0,67%	0,80%	0,41%	0,13%	1,17%	1,42%	1,25%
A-2003	0,65%	1,47%	2,12%	3,11%	3,65%	4,34%	5,18%	5,62%	5,75%	6,99%	8,51%	9,87%
I-2004	1,70%	1,29%	0,46%	0,91%	0,67%	1,07%	1,30%	0,97%	0,78%	0,75%	1,40%	
A-2004	1,70%	3,02%	3,49%	4,44%	5,14%	6,26%	7,64%	8,68%	9,52%	10,34%	11,89%	

Proyección EKA
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

CAFESA

Datos de la acción	sept-02	sept-03	sept-04	7-dici-04
Precio de mercado	200,00	180,00	175,00	180,00
Utilidad por acción (UPA)	25,71	71,72	40,69	
Precio/Valor Libros (P/B)	0,87	0,85	0,74	
Precio/Utilidades (PER)	7,78	2,51	4,30	4,42

Información financiera (miles)	sept-01	sept-02	sept-03	sept-04
Activos	4.642.436	4.751.395	5.176.559	5.897.517
Variación %	10,1%	2,3%	8,9%	13,9%
Patrimonio	2.706.461	2.768.659	2.536.202	2.829.882
Variación %	34,4%	2,3%	-8,4%	11,6%
Ingresos	5.134.131	5.895.768	7.184.952	8.778.856
Variación %	-10,3%	14,8%	21,9%	22,2%
Costo de Ventas	4.369.782	5.096.830	6.081.721	7.399.862
Variación %	-10,7%	16,6%	19,3%	21,7%
Gastos	515.925	603.810	729.228	857.336
Variación %	1,6%	17,0%	20,8%	17,6%
Utilidad neta	810.478	308.557	860.588	488.262
Variación %	208,1%	-61,9%	178,9%	-43,3%

Dividendos	2001	2002	2003	2004
Dividendos en efectivo	0,20	0,20	20,00	20,00
Ganancia líquida	0,13%	0,08%	10,00%	11,11%
Ganancia de capital	64,56%	-23,08%	-10,00%	-2,78%
Rendimiento total	64,68%	-23,00%	0,00%	8,33%
Cantidad de Acciones (miles)	12000	12000	12000	12000

Razones financieras	sept-01	sept-02	sept-03	sept-04
Pasivo/patrimonio	0,72	0,72	1,04	1,08
Rentabilidad s/ activo	17,46%	6,49%	16,62%	8,28%
Margen neto	15,79%	5,23%	11,98%	5,56%
Rentabilidad s/ patrimonio	29,95%	11,14%	33,93%	17,25%

Compañía Costarricense del Café, S.A.

Compañía Costarricense del Café, S.A. es una empresa dedicada principalmente al comercio de productos y servicios para los caficultores. Su actividad se desarrolla en el ámbito nacional. Posee una fábrica de Fertilizantes, ubicada en Barranca de Puntarenas, un laboratorio para el análisis de suelos y foliares, interviene en el diseño y fabricación de herramientas para la actividad cafetalera e importa y comercializa insumos agropecuarios y semillas certificadas.

Para la comercialización de sus productos cuenta con una bodega central y cinco periféricas, además de una red de 140 distribuidores en todo el país. El mercado que abastece es muy competitivo, principalmente en el mercado de fertilizantes y agroquímicos, aunque tiene ventaja competitiva en los servicios de laboratorio y asistencia técnica.

La Utilidad Neta disminuyó en 43%, esto porque los Otros Ingresos cayeron en casi 430 millones (68%), y la participación minoritaria aumentó 12 veces a 88.5 millones de colones.

La compañía ha venido aumentando sus activos en un promedio de 8.8% anual y su patrimonio en un 10%, esto en los últimos cuatro años. Las utilidades de esta empresa son cíclicas, pues año con año, suben y bajan, a pesar de esto creció un 21% en promedio durante estos 4 años.

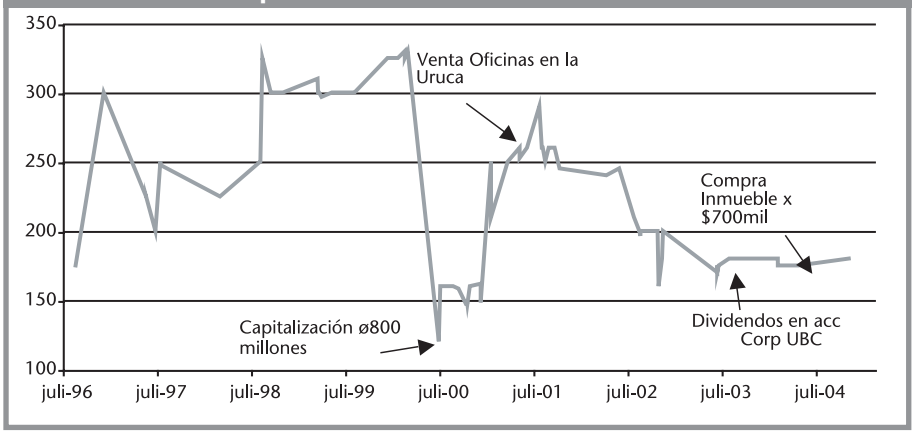
Pese a que la rentabilidad sobre el patrimonio (rentabilidad sobre el aporte de los socios) y el Margen Neto cayeran de 34% a 17.25%, y de 12% a 5.5% respectivamente, éstas han sido en promedio de 21% y 8.6% desde el 2000.

El valor del patrimonio es de 2,830 millones de colones, o de 236 colones por acción, lo cual es más que el precio de la acción (180 colones). Esto nos dice que el Precio/Valor en Libros es de 0.74 veces. Esto es que por cada 0.74 colones que yo pago de precio recibiría 1 colón de Patrimonio. O dicho de otra forma, sí se liquidara la empresa, y se pagaran los pasivos que se tienen, por cada colón que se pagó de precio se obtendrían 1.31 colones de retorno.

Por las señales mixtas que dan los resultados de esta empresa, la recomendación para esta acción es NEUTRA. **EKA**

POR LUIS DIEGO SIMÓN, ANALISTA FINANCIERO, GRUPO SERFIN

Corporación Costarricense del Café



El sector industrial: el nicho para el 2005

La economía costarricense, medida por medio del PIB, ha estado aumentando a una tasa anual promedio de 4.3 por ciento en términos reales en los últimos diez años. Específicamente en el 2003, la variación fue de 6.5 por ciento, y se espera que para el 2004 el crecimiento haya sido de aproximadamente 3.8 por ciento. Adicionalmente, para el 2005 se proyecta uno de 3.5 por ciento.

El crecimiento del 2003 fue provocado, principalmente, por la actividad de la industria manufacturera, la cual aumentó en 8.7 por ciento y representa más del 22 por ciento de la producción total. A este desempeño también contribuyó el sector de transporte, almacenaje y comunicaciones, con un incremento en el valor de su producción de 11.7% y una importancia relativa de 11.9 por ciento.

Con base en lo anterior, usted ya podrá deducir que el sector industrial es uno de los más importantes para la economía costarricense; en los últimos años el mismo ha representado más de una quinta parte de toda la producción nacional. Y es por eso que resulta de gran importancia el conocer cuales son las actividades de este sector que han presentado resultados favorables y cuales no.

Al respecto, el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica calcula el Índice de Volumen Físico de la Industria Manufacturera de Costa Rica, como una forma de medir el desempeño del sector.

Durante el año 2004, la economía costarricense enfrentó un elevado nivel de inflación, debido principalmente al incremento en los precios internacionales del petróleo, que generaron un efecto multiplicador en los precios de otros bienes. Esto provocó una considerable reducción en el ingreso disponible de los consumidores, lo cual afectó la industria orientada al mercado nacional.

Los primeros resultados de la industria para el 2004, muestran un dato negativo en la mayoría de los sub sectores manufactureros. La elaboración de productos alimenticios y bebidas, la fabricación de productos textiles, de prendas de vestir, de productos de madera y muebles, de sustancias químicas, de productos minerales, de productos de plástico y caucho, y hasta la producción en la Zona Franca, registran reducciones en su actividad en comparación al 2003. Al contrario, la fabricación de papel y la actividad de las editoriales e imprentas, la fabricación de metales comunes, maquinaria, equipo, aparatos eléctricos y la producción bajo el Régimen de Perfeccionamiento Activo, reflejan un desempeño positivo para el mismo periodo.

Más detalladamente, las actividades con mayor afectación son la fabricación de tejidos y artículos de punto, de sustancias químicas básicas, y de productos de caucho. Mientras que las imprentas y la fabricación de calzado fueron las actividades con mejores resultados.

Las primeras estadísticas de la producción industrial en este año reflejan un valor real muy similar al del año anterior, por lo que se estima que su crecimiento final será de solamente 0.4%, debido a las tendencias recién descritas.

Para el 2005 se proyecta una variación de 2.8 por ciento en la producción industrial. Esto sería posible debido a un menor efecto negativo de los precios internacionales del petróleo; unido a un importante desempeño de la industria orientada a los mercados internacionales (por ejemplo, se espera una importante mejora en la actividad por parte de Intel).

Respecto a otros sectores productivos, se calcula que la actividad en la agricultura aumentará a 3%, el sector de la construcción crecerá 2%, mientras que la producción del sector financiero y el sector comercial reflejarán un incremento de 4.5% y 2.8% respectivamente. EKA

POR VÍCTOR H. NÚÑEZ
ANALISTA ECONÓMICO

Portales corporativos y promocionales / Soluciones de e-commerce / Intranets Extranets /Aplicaciones móviles Programas de activación de códigos Opt in e-mail / Viral Marketing / Soluciones de e-CRM / Mensajería Celular
POWERNET e-MARKETING
www.powernet.co.cr
mercadeo@powernet.co.cr
Tel:437-4444 / Fax:437-4445

¿Difícil conseguir empleo?

De acuerdo a una encuesta realizada en la página web de Expoempleo, www.expoempleo.net, de 146 personas que respondieron a la pregunta ¿es fácil emplearse en este país? El 86.3% respondió que no lo era, versus el restante porcentaje que consideró la existencia de una dificultad para conseguir empleo.

Esta negatividad puede deberse, en parte, a que muchas personas no están preparadas para encontrar un empleo adecuado. Esta afirmación puede parecer confusa, sin embargo, una encuesta realizada a los empleadores participantes en la feria Expoempleo del año anterior, muestra algunas de las competencias más solicitadas por las distintas empresas, desconocidas por muchos, entre las que se destacan la creatividad en un 94% de los casos, la inteligencia emocional en un 90%, los paquetes computacionales (85%) y la formación cultural (79%). Por su parte, en lo referente al perfil del recurso humano requerido, la experiencia resultó el menor de los requerimientos, al ser solicitado sólo por un 7% de las empresas consultadas, en cambio el título profesional y el dominio del idioma inglés fueron los más buscados, con un 19% y 15% respectivamente.

Cada persona, con el fin de que su búsqueda sea positiva, debe concientizarse de lo que tiene y de lo que puede dar, de los requisitos y competencias referentes al puesto que se solicita y finalmente, prepararse de acuerdo a ello. Eso ayudará mucho en su búsqueda laboral.

Buena entrevista

Cuando se está en busca de empleo hay ciertos pasos que se deben tomar en cuenta, y que deben cumplir tanto los que están iniciando en la búsqueda de empleo como los más experimentados. A continuación algunos de ellos:

1) En primera instancia, la buena apariencia estética, una actitud positiva; el reflejo de entusiasmo y una expresión correcta son el mejor inicio para cualquier búsqueda de trabajo, y para la vida en general.

2) Una entrevista es un proceso muy sencillo, siempre y cuando se esté preparado para ello. Es necesario por tanto, tener conocimiento básico de la empresa a la que se aplica (sector, actividad, intereses, trabajadores, normas, ideología); además de mostrar un claro interés por el puesto.

3) La primera impresión: la puntualidad también resulta ser un factor decisivo y la seguridad en sí mismo, terminará de apoyar este paso.

4) Controlar el tono emocional: debe mostrarse un tono vivaz e interesado. La cortesía y amabilidad nunca están de más, tanto con el entrevistador como con el resto del personal de la empresa en que solicite trabajo. La buena escucha al interlocutor y la claridad y volumen con que se exprese siempre es tomado en cuenta.

5) Preparar posibles respuestas: algunos temas que se tratan en las entrevistas tienen que ver con la formación profesional, experiencia, motivo de la solicitud, la forma en que le gusta trabajar, el futuro, las condiciones laborales, condiciones personales, personalidad, situación familiar y retribución económica.

Un consejo final es llevar siempre a cada entrevista al menos un par de currrículos y preparar una lista tanto de fortalezas a potenciar como de debilidades a corregir en tu futuro puesto.

Mejorando posiciones

Expoempleo, la feria encargada de enlazar empresas con talentos, se llevará a cabo del 4 al 6 de marzo del próximo año en el Hotel San José Palacio. Cabe resaltar que esta actividad no sólo es importante para aquellos que están iniciando su carrera en el campo laboral, sino también para esos ejecutivos que quieran mejorar la posición que ocupan actualmente.

Diferentes reclutadoras de recursos humanos, como Deloitte o KPMG, comentan que algunas empresas las contratan en ocasiones para buscar puestos específicos y de cierta importancia en la cadena de mando, lo que implica un costo para las compañías contratantes.

Expoempleo viene a dar una solución a esta empresas, al ofrecer una oportunidad de encontrar tales puestos, a un costo mucho menor.

De acuerdo a estos especialistas en recursos humanos, en nuestro país falta un poco de cultura en cuanto a ferias de trabajo, pues en general la gente no la considera el lugar ideal para encontrar puestos altos, y lo cual se refleja en la investigación que se realizó en la feria del 2004, donde se muestra el perfil de los participantes.

Contrario a lo que ocurre en Costa Rica, en otros países estas ferias son organizadas por los gobiernos, sin embargo acá esta iniciativa privada ha tenido muy buenos resultados. **EKA**

www.expoempleo.

¿Le contaron?

Expoempleo es el evento donde podrá mejorar su desarrollo profesional:
- Charlas de capacitación profesional cada hora.
- Más de 80 empresas ofreciendo oportunidades de empleo y exponiendo su cultura organizacional.
- Opciones de carreras y maestrías.

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

4 al 6 marzo
Hotel San José Palacio
Entrada: ¢2,000
Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.
www.expoempleo.net

expocarrera

¿Por qué exponer?

- -Es un método eficiente en costos, de seleccionar y contratar nuevo personal.
- -Reúne a las más importantes empresas nacionales y transnacionales
- -Es el punto de encuentro de los profesionales en Recursos Humanos.
- -Exponer sus fortalezas como empresa y empleador.
- -Realizar charlas.
- -Expocarrera: evento de desarrollo profesional.

¡Tercer año de éxito!

Patrocinan

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL — HR Global

RESERVE SU STAND. Más de 4000 talentos en busca de empleo.Tel.: 240-7633 ext.147 info@expoempleo.net

¡Que no lo dejen a oscuras!

Las soluciones de protección eléctrica permiten garantizar la protección y la disponibilidad de la información de su empresa

Con el transcurso de los años, las empresas se han vuelto cada vez más dependientes de sus sistemas de cómputo y las redes de comunicación para sus operaciones diarias de negocios. A la vez, los sistemas son cada vez más complejos y más susceptibles a factores externos como ruidos, picos de voltaje y apagones eléctricos que pueden afectar su operación.

Milton Silva de APC comenta que hay una tendencia empresarial hacia soluciones modulares de protección eléctrica que sean capaces de ser mantenidas por el propio usuario.

Garantice la continuidad y disponibilidad de su información

De acuerdo con Alejandro Hernández, Gerente de Desarrollo de Negocios de Tripp Lite para América Latina y el Caribe, la preocupación actual en torno a la protección de los sistemas informáticos ya no sólo está enfocada en la protección de los datos empresariales, sino en garantizar la operación continua de los sistemas informáticos.

"Es necesario brindar continuidad y calidad de energía a la red de la empresa, de manera que no se caiga y se mantenga la continuidad en la operación de la empresa", dijo Hernández.

Con él coincide Milton Silva, Gerente de APC para la región Andina, Centroamérica y el Caribe, quien indicó que en la primera fase de la protección energética las empresas estaban muy centradas en el hardware y que la principal preocupación era proteger esta inversión.

"Cuando le asignamos un valor más importante a la protección de los datos que a la protección del hardware mismo, pasamos a una segunda fase, actualmente, estamos viviendo una tercera fase que consiste en asegurar la disponibilidad de estos datos las 24 horas al día, los 7 días de la semana", indicó.

Los problemas eléctricos son la mayor causa de pérdida de datos y son hasta cinco veces más frecuentes que los virus, además, constituyen la segunda causa más importante de problemas de hardware, sin contar los costes indirectos que generan a la empresa y a sus clientes.

Apagones caros

Vicente Chiralt, Gerente de Mercadeo de APC para la región Andina, Centroamérica y el Caribe, explicó que los problemas eléctricos son la mayor causa de pérdida de datos y son hasta cinco veces más frecuentes que los virus. Indicó además, que constituyen la segunda causa más importante de problemas de hardware, sin contar los costes indirectos que generan a la empresa y a sus clientes (ver recuadro adjunto).

Por su parte, Hernández, explicó que un corte en el fluido eléctrico que interrumpa la operación normal de una red o provoque un daño en un servidor puede afectar severamente la operación de toda la compañía y provocar pérdidas de miles de dólares, dependiendo del monto que la empresa deja de facturar por la falta de operación de su negocio.

El gerente recordó el caso de una empresa costarricense que sufrió un apagón prolongado de dos o tres horas y cuyos servidores dejaron de funcionar tan sólo 15 minutos después, debido a una mala asesoría por parte de la empresa proveedora del equipo, provocando una paralización de todas las operaciones de ésta.

"El tema de la protección eléctrica no es un tema de equipamiento, sino de asesoramiento que tiene que ir junto a una revisión en la operación del negocio para definir cuál es el nivel de infraestructura más adecuado para cada empresa" dijo Hernández.

La evolución hacia sistemas integrados en red

Hoy en día, es posible encontrar soluciones de protección eléctrica a la medida de las empresas pequeñas, medianas y grandes que, además de permitir una distribución de potencia adecuada, permiten mayores niveles de conectividad, en el sentido de que se pueden integrar dentro de la red de datos de la empresa. Este es el caso de la nueva línea de productos de Tripp Lite, que hace tres meses renovó su gama de sistemas trifásicos de protección eléctrica de hasta 30 KVA en línea, que también puede monitorear las alarmas de otros dispositivos de seguridad informática.

En el caso de APC, la empresa ofrece la serie Silicon hasta 300 KVA y sigue desarrollando la solución InfraStrucXure para centros de cómputo en cuanto a potencia y configuración. EKA

POR ANDRES BOZA

Trabaje sin demoras

Si usted desea obtener más información acerca de las soluciones de protección eléctrica para su empresa, consulte a los distribuidores autorizados de APC y Tripp Lite para Costa Rica:

APC:
Intelcom, teléfono 224-2120
Tectronic de Costa Rica, teléfono 487-7990

Tripp-Lite:
Limce, teléfono 552-1313
Redes y Sistemas, teléfono 280-3108
BTC, teléfono 283-3305
Corporación Matrixactiva, teléfono 291-4506
IS Costa Rica, teléfono 258-0100

Costos indirectos de un apagón

En la empresa:
- Imagen deteriorada
- Productividad disminuida
- Ventas retrasadas y perdidas
- Pérdida del retorno de inversión en tecnología de información
- Pérdida de competitividad en el mercado

En los clientes
- Ansiedad
- Enfado
- Búsqueda de nuevos proveedores
- Comunicación interpersonal negativa

Fuente: Vicente Chiralt, APC

Cuando decida viajar

Cualquiera que sea el motivo de su viaje, sea de negocios o de placer, no cabe duda que existe un objetivo claro: sacar el mayor provecho posible. De ahí que la elección del hotel donde se hospedará y las facilidades que ofrezca, constituye una decisión fundamental, en donde entran a jugar el factor tiempo y dinero. Y eso lo sabe OFIHOTEL. Una empresa con 16 años de experiencia en el mercado costarricense que inició haciendo reservas en el Hotel COMFORT INN & SUITES en Miami y que actualmente representa también el HOLIDAY INN EXPRESS y el SLEEP INN ubicados en la misma área.

Tanto el COMFORT INN & SUITES como el SLEEP INN forman parte de la cadena Choice Hotels International representada en Costa Rica por OFIHOTEL, con más de 3.700 hoteles alrededor del mundo.

Ana Mari Bordallo Gerente General y fundadora de OFIHOTEL

De Negocios o de Placer

Sólo de Enero a Diciembre del 2004 OFIHOTEL tuvo un total de 7.000 huéspedes en sus representadas en Miami. El resultado de este movimiento se debe a varios factores. En primer lugar, el viajero podrá encontrar la misma tarifa ya sea que vaya a la agencia de viajes o que lo haga a través de OFIHOTEL, quienes se encargan de asesorar al pasajero sobre todo lo que requiera, como horarios, direcciones, atracciones, etc., pudiendo organizarle todo el viaje y la visita a Miami desde sus oficinas. Este servicio personalizado le permite asegurarle una rápida capacidad de respuesta, ante cualquier eventualidad o necesidad del viajero.

Para las reservaciones de hotel los pasajeros pueden hacerlo vía telefónica a través del teléfono 255 4411, o al fax 255 4422 o por correo electrónico: ofihotel@racsa.co.cr o ofihotel@ice.co.cr. El pago puede efectuarse en las oficinas de OFIHOTEL en San José o directamente en el hotel en Miami.

Una de las ventajas competitivas del COMFORT INN & SUITES es su estratégica ubicación, a 7 minutos del Aeropuerto Internacional de Miami y cerca de los principales centros comerciales así como de Downtown y Miami Beach. Los hoteles traen incluido en su tarifa desayuno continental de lujo, transporte al aeropuerto las 24 horas cada 30 minutos, llamadas locales y parqueo gratis, transporte diario de ida al International Mall, con almuerzo incluido para 2 personas una vez por estadía. Además es considerado uno de los hoteles más seguros de la zona.

Producto de la experiencia

Ana Mari Bordallo, Gerente General y fundadora de OFIHOTEL, con casi dos décadas de estar en el negocio, ha logrado hacer crecer la empresa según las necesidades y expectativas de los clientes, de ahí que el hotel Holiday Inn Express y el Sleep Inn sean otras dos opciones que contemplar.

Al igual que el COMFORT INN & SUITES están ubicados cerca de una de la carreteras principales lo que le permite al pasajero la posibilidad de desplazarse sin problemas a otras zonas.

El Sleep Inn es un hotel de reciente construcción, procurando ofrecer una alternativa un poco más económica para los viajeros con más interés turístico. Es una opción que el viajero también puede considerar.

Por otro lado el HOLIDAY INN EXPRESS con 110 habitaciones es también una posibilidad un poco más económica, contempla servicios como el desayuno continental de lujo, parqueo gratuito, llamadas locales gratuitas y otros servicios.

Todo viajero desea aprovechar su tiempo y su dinero para cumplir su objetivo ya sea un viaje de negocios o de placer. Sáquele provecho a su viaje asesorándose con profesionales que entiendan todas sus necesidades. Tome la decisión correcta.

RESERVACIONES:
TEL: 255-4411/Fax: 255-4422
Ofihotel@racsa.co.cr

La Nueva Generación de la Protección Eléctrica

Geovanny López M.
Ingeniero de Aplicaciones
Electrotécnica S.A.

En el pasado, la calidad de la energía eléctrica no era un problema relevante, por lo general, era adecuado para que trabajara la mayor parte de los equipos eléctricos, ya que las cargas, en su mayoría motores y cargas resistivas, no eran dañadas por las perturbaciones eléctricas.

Algunos de los usuarios con equipos más sensibles en aquellos días, llegaron en ocasiones hasta el extremo de asignar un puesto de "centinela de tempestades" que avisara cuando había rayos en las cercanías y detuviera la maquinaria hasta que pasara la tempestad. Sin embargo, en la actualidad, los sistemas de cómputo y equipos de información tecnológica en general son más pequeños y poderosos, por cuanto son más susceptibles a las variaciones de la energía eléctrica.

Debido a lo anterior, siempre ha existido la necesidad de controlar la potencia eléctrica de los sistemas industriales impulsados por generadores de corriente; lo cual ha llevado a un temprano desarrollo de modelos y sistemas que regulen la calidad de la energía eléctrica. No obstante, esta "calidad" se ha visto amenazada por el crecimiento continuo de las redes eléctricas y la inclusión dentro de estas de una mayor cantidad de cargas no lineales, además, de los eventos propios de la naturaleza, tales como descargas atmosféricas y cambios bruscos de temperatura.

Acerca de esta situación hay dos realidades: Primero, la red pública, simplemente, no puede proveer una fuente de potencia limpia y uniforme para los equipos sensitivos y, segundo, el cliente o usuario tiene que responsabilizarse por el estado y operación segura de sus equipos.

Ante este panorama y siempre en la búsqueda de nuevos diseños que se adapten a las exigencias de la tecnológica del momento, Liebert Corp. ha introducido al mercado un sistema de protección real y poderoso para ésta y la futura generación tecnológica. Se trata del UPS modelo NX considerado como el equipo amigable con el medio ambiente por suministrar un alto nivel de calidad de energía a los equipos que protege y a su vez, con el nivel más bajo de distorsión de armónicos hacia la red pública que se puede conseguir actualmente en el mercado.

Estas características parecieran normales en un equipo de conversión única (o de línea interactiva, como también se les conoce) pero el NX es un verdadero equipo de tecnología on-line de DOBLE CONVERSIÓN el cual garantiza una energía totalmente limpia e independiente de la red de entrada, no así con los UPS on-line de línea interactiva. Es así, como Liebert a través del UPS NX ofrece una solución real, robusta y eficiente a un sin número de aplicaciones de esta nueva generación tecnológica. EKA

Confiabilidad garantizada

Los secretos de la negociación

Los procesos de negociación son importantes en cada momento de la vida empresarial, desde entrevistas de trabajo, hasta reuniones con proveedores, fusiones, y otros, son decididas de esta forma.

Cuando se negocia, por lo general, cada parte busca el mejor resultado. Sin embargo, para lograrlo es necesaria la preparación previa, pues son muchos los elementos que entran en juego al sentarse a dialogar, especialmente porque cada uno "jala para su lado". Sea cual fuere la posición inicial de las partes, existen algunas recomendaciones dadas por los expertos para mejorar este proceso:

1) Antes de cualquier encuentro debe prepararse una agenda a seguir con los puntos a tratar, y la forma en que se quiere hacerlo, y donde se enlisten los intereses que tenemos en orden del más al menos importante. Además, establecerse cuales son de corto y largo plazo. Esto le ayudará a mantener un cierto orden de prioridades para tomar mejores decisiones.

2) Con base en lo anterior, se observan los de la otra parte negociadora, para ver en qué se está de acuerdo y para tratar de crear otros nuevos intereses en ella. Para ello debe elegirse un tono de voz apropiado (abierto, cerrado, amigables, entre otros), una buena posición corporal, etc.

3) Pensamiento estratégico: Analizar las mejores opciones es difícil tanto para quienes empiezan a negociar como para los más expertos y depende mucho de circunstancias particulares. Sin embargo existe un elemento que puede mejorar la negociación: ponerse en los zapatos del otro.

4) Conversaciones inteligentes: A la gente le gusta sentirse escuchada, así que además de conocer los intereses de a quien se esté tratando, es bueno utilizar todas las preguntas interesantes que la otra parte haya planteado.

5) Por último, ya finalizada la negociación, debe hacerse una evaluación del proceso, reconocer si se estuvo preparado o no para responder a las inquietudes planteadas y si se logró llegar a los objetivos previstos.

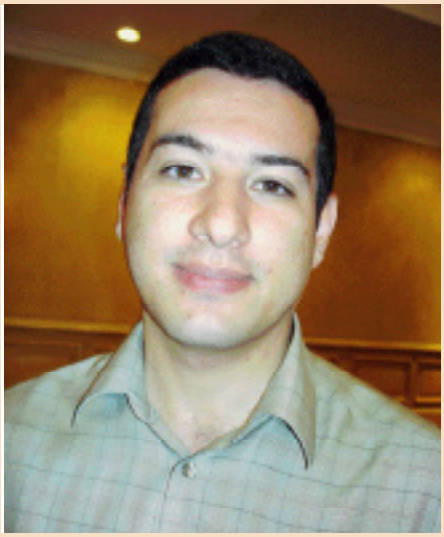
Aunque muchas son las cosas que deben tomarse en cuenta, una buena preparación anticipada será un factor clave para llegar a mejores decisiones y resultados para sus empresas.

En contacto

Aporta Solutions se encarga de organizar diferentes actividades, como esta, con el fin de mantener actualizados a tomadores de decisiones de diferentes entidades. Cómo negociar se realiza mediante el sistema de casos y con la guía de dos profesionales en la materia. EKA

En su empresa

Martha Robledo, Grupo Roble
"Las negociaciones sirven para todas las etapas que se realicen con empleados y clientes. En general, este tipo de actividades brindan un esquema para ordenarlas y una preparación estratégica para conocer los intereses del "enemigo", de la contra-



Leonardo Bolaños, Grupo Roble
"Este tipo de seminario abre la perspectiva de lo que se hace bien y mal a la hora de negociar. Permite estructurar la negocia-

Griselda Lara, El Financiero
"Este tipo de actividad resulta siempre muy interesante. El mayor aporte que se da es el enseñar como uno debe prepararse y como analizar la situación en ambas vías, es decir tomando en cuenta mis intereses y los del otro. Otro punto importante cuando se negocia es no poner todas las cartas sobre la mesa. Dejo exponer las cosas a la otra parte y luego pregunto".

EVENTOS PEDREGAL
SU CENTRO DE EXPOSICIONES

Eventos Pedregal... un sitio ideal

Todo un marco de instalaciones y servicios esplendorosos lo esperan para la organización de sus actividades de Navidad o finales de año y porque no, su boda, seminario, feria o exposición para el próximo verano

"Es un lugar ideal y perfecto por sus instalaciones y ubicación para hacer eventos".

Así resume don Sigifredo Fumero, productor de Eventos de la agencia Tribu, los servicios e instalaciones tras su primera experiencia con Eventos Pedregal, la nueva división de la Corporación Pedregal.

Fumero tuvo a su cargo la responsabilidad de coordinar con esta División la celebración de un evento para la firma Credomatic, en este sitio ubicado a escasos 10 minutos de San José.

"Es un lugar muy cerca de San José que cuenta con maravillosas instalaciones entre las que sobresale Los Galpones, una zona bajo techo, donde se pueden celebrar actividad para público masivo, que tiene a disposición de los visitantes excelentes baños y una amplia zona de parqueo ", expresó.

Eventos Pedregal, su centro de exposiciones, cuenta además con otros sitios donde las empresas pueden celebrar u organizar las actividades de fin de año o para ocasiones especiales como la Casa de la Finca y el Estadio Pedregal.

"El lugar es bonito, hermoso y muy completo. Yo había tenido la experiencia con otros eventos como los deportivos con la Copa Zurquí realizado en el estadio Pedregal. Próximamente vamos a celebrar otras actividades", comentó don Sigifredo, un hombre con vasta experiencia en la organización de eventos.

La nueva división de la Corporación Pedregal, como lo citamos, cuenta también con otras instalaciones como la Casa de la Finca, un hermoso y amplio lugar a la usanza de nuestros antepasados diseñado con todo el confort de nuestros días y rodeado de amplias zonas verdes y el marco esplendoroso reflejado en el paisaje panorámico de nuestra hermosa Cordillera Central.

El estadio Pedregal es un espacioso lugar privado para la realización de eventos masivos al aire libre. Es un lugar ideal para eventos empresariales y deportivos, principalmente.

En Eventos Pedregal se especializan en hacer de su evento de negocio, feria exposición o actividad particular todo un éxito. Además cuenta con servicios de coordinación de logísticas de eventos especiales y asesoría especializada.

Sea cual sea su necesidad en estas épocas cercanas a la navidad, bodas, seminarios o congresos, no dude en contactar a Eventos Pedregal.

Para mayor información comuníquese al teléfono 298-4252 o al fax. 298-4258 o por correo electrónico a info@eventospedregal.com
Para Usted también está a su disposición nuestro portal en la página WEB www.eventospedregal.com

Tony Roma's

Una verdadera opción

Con las costillas Baby back, especialidad de la casa, Tony Roma's se convirtió uno de los restaurantes más populares y exitosos de Miami.

Tony Roma`s abre su primer restaurante en Miami, Florida, el 20 de enero de 1972. Con una decoración casual y un ambiente confortable, tal y como el bar del vecindario, Tony Roma´s ha tenido como política una verdadera cordialidad, un menú simple y comida sensacional a precios razonables.

Durante los siguientes años se abrieron muchos restaurantes en lugares como Florida, California, Hawai, Nevada, New York, Texas y Japón; en 1983 Tony Romas vendió a Roma Corporación, quien la hizo expandirse por medio de franquicias hasta que a finales de 1998 ya contaba con un total de 220 restaurantes Tony Roma`s, ubicados en 4 continentes.

En Costa Rica

Tony Roma`s llega a Costa Rica en abril del 2000, en su concepto de franquicia, con el cual puede ofrecer la calidad, productos y atención que sus clientes se merecen.

Con un menú variado, entre las entradas se ofrecen alitas de pollo, con salsa carolina y búfalo, mozzarella sticks, potato skins y una de las especialidades de la casa: los aros de cebolla, con su famosa salsa barbacoa. Además todos los días podrá encontrar sus frescas y exquisitas sopas de papa, tortilla, cebolla y res.

En Tony Roma`s la especialidad principal son las deliciosas costillas, tanto las Baby back, costillas de cerdo magras y tiernas, como las St. Louis, costillas de cerdo jugosas y carnosas, ambas bañadas con la original salsa barbacoa, o bien con otras opciones como las salsas Redhot, Smokie y Carolina, que el cliente elija.

Tony Roma`s ofrece también una gran variedad de combinaciones de platos, con ingredientes como camarón, pollo y salmón y para los amantes de pollo también se sentirán bien atendidos, porque en Tony Roma`s lo preparan como usted pueda imaginar: a la barbacoa, pechuga teriyaqui, pollo southwestern, pechuga a la parrilla y más.

Para los pequeñines, quesadillas de pollo, macarrón & cheese, hamburguesa, Jr Ribs y Jr Steak.

Y después de la comida, encontrará el apple crispy y el skillet brownie, deliciosos postres para compartir.

También encontrará un bar con un ambiente agradable y personalizado, happy hour de lunes a sábado de 4 a 8 pm, así como días especiales: Safari nights, tropical nights y mucho más. EKA

Las ofertas

Para los ejecutivos con prisa, Tony Roma`s tiene su inigualable "Lunch ejecutivo", de lunes a viernes de 11 a 4 pm, que incluye pan, sopa del día, plato fuerte, postre y refill de té o gaseosa. Una gran variedad alimenticia con precios desde ¢1.995, todo incluido.

Algo que usted no se puede perder es el "All you can eat" de los domingos de 3:30 a 10 pm, donde encontrará todas las riblets que quiera comer por sólo ¢5,995 todo incluido. Prepárese para este gran banquete.

RACSA se prepara para el futuro

RACSA se ha caracterizado por brindar servicios empresariales sobre líneas dedicadas de cobre y fibras ópticas (cable módem y metro ethernet) a velocidades superiores a los 2 Mbps., así como enlaces inalámbricos, principalmente en el Gran Área Metropolitana, a velocidades que van desde los 64 Kbps hasta los 155 Mbps., y en velocidades menores a los 2 Mbps. en el resto del país en donde la infraestructura existente no ha permitido ofrecer mayores anchos de banda a los usuarios actuales y potenciales que así lo demandan. De igual forma, RACSA ha explotado el servicio conmutado de Internet a través de la red conmutada nacional, convirtiéndose así en el principal ISP o proveedor de Internet en el país.

Dado que día a día se incrementa el tráfico IP, principalmente en nuestras redes para acceso a Internet, permanentemente planificamos y programamos lo necesario para implementar oportunamente la ampliación de la Red de Internet, de forma de estar en condiciones tales de poder manejar todo ese tráfico producto de los clientes que acceden vía las formas antes mencionadas, preparándonos para pasar de un tráfico en el orden de los Mbps a uno del orden de los Gbps.

Esto ha hecho que el CORE (corazón) de la Red Internet se robustezca, y que los equipos de distribución se incrementen en capacidad y en redundancia. A la vez, nos estamos preparando para comenzar a desarrollar otros medios de acceso, como son el Internet Inalámbrico (WIFI, por ejemplo) y el Internet Eléctrico o PLC, y abrir la oferta de servicios metro ethernet, inicialmente a más puntos en el Área Metropolitana, y luego al resto del país, cuando se cuente con infraestructura de transporte de 155 Mbps y más, entre las principales ciudades.

Por lo anterior RACSA permanentemente fortalece su red Internet (compuesta por protocolos como IP, ATM , SDH, fibras ópticas grises y diferentes medios de accesos, además de servicios terminales como correo electrónico, colocación y gestión técnica y rendimiento de los mismos) para estar en la mejor capacidad de responder oportunamente a las necesidades crecientes de sus clientes, y poder ofrecer cada vez mayores anchos de banda, de forma que nuestros clientes puedan, eficaz y eficientemente, satisfacer sus necesidades.

Actualmente RACSA cuentas con seis STM-1, cuatro para Internet y dos para servicios empresariales. Para el año 2005 se tiene programada la mejora en los accesos empresariales vía cobre, la ampliación de oferta de servicios vía fibra óptica en metro ethernet y PLC, y para inicios del 2006 está planeado el dimensionamiento de la red de Internet Inalámbrico. De igual forma, el año 2005 representará para RACSA un incremento en los servicios de valor agregado tradicionales (correo electrónico, filtrado de contenido y de virus) y por consiguiente dichas plataformas informáticas se verán ampliadas, pues la demanda en este tipo de servicios se verá incrementada no sólo en cantidad sino en calidad del servicio.

Para el 2007 se tiene planeado la integración de todas estas plataformas y servicios de banda ancha en una estructura que estamos llamando Redes de Tercera Generación, en donde se puedan brindar servicios personalizados (sin importar el tipo de acceso y la velocidad) y que le permitan al cliente la autogestión.

La actual red es tan robusta que es compatible con las nuevas tecnologías y capaz de asumir los protocolos necesarios para facilitar el debido aprovechamiento de estas por parte de nuestros clientes. En cuanto a inversiones, señalaré que tomando desde la adecuaciones actuales hasta llegar a tener la integración descrita, RACSA tiene programado invertir en estos tres años (205-2007) alrededor de $40 millones. EKA

Ing. Alberto Bermúdez O.
Sub Gerente General, RACSA.

enlazando su empresa con el mundo

Frame Relay:

Marcación Directa a la Extensión (M.D.E):

Red Digital de Servicios Integrados (R.D.S.I.):

VPN's:

Servicios Dedicados:

Videoconferencia:

Servicio Primario (PRI):

Revélate

Totalmente en español, los usuarios podrán subir sus fotografías, crear álbumes, compartirlos y lo más novedoso del sitio, mandar a imprimir las fotografías y recorgerlas en una de todas las tiendas Quick Photo del país o bien solicitar el servicio a domicilio.
Más información:
www.quickphotoonline.com
Teléfono: 221-2638

Olympus

La nueva cámara digital Olympus C-7000 Zoom, de 7.1 megapíxeles y zoom óptico 5x más pequeña y ligera del mundo, integra numerosas tecnologías avanzadas para lograr una calidad de imagen muy superior, en un cuerpo increíblemente compacto de tamaño conveniente y fácil de llevar. Su riqueza de características sofisticadas y su manejo intuitivo facilitan que el usuario desarrolle con precisión sus proyectos creativos, sin importar su nivel de destreza o experiencia digital.
Distribuye: Kodak
Teléfono: 223-1444

SMART3000VS

Provee una energía confiable de la batería de hasta 3000VA para evitar pérdidas de datos, paradas improductivas y daños al hardware instalado, como resultado de cortes eléctricos, fluctuaciones de voltaje, o transcientes.
De diseño compacto (106 pulgadas de ancho x 14.25 altura) y configurado para montaje en torre, este UPS ofrece 4 minutos de operación a carga completa y 14 minutos con media carga.
Distribuye: Intcomex
Teléfono: 220-0764

Nueva tecra

La Tecra® M2V brinda la mejor versatilidad de comunicación móvil gracias a su procesador Intel Pentium M con tecnología Centrino® a 1.5 GHz; tiene integrado un disco duro de 37.28 Gb y una memoria principal de 256Mb. Cuenta con una pantalla de 14.1 pulgadas y unidad de DVD-CDWR.
Distribuye: Mobile Solutions
Teléfono: 281-2311

Hotel Parador

Una joya en medio de la montaña

Tecnología y naturaleza convergen en un lugar que llena de paz y del que se sale con la firme idea de regresar.

Ubicado en una las zonas más bellas del Pacífico Central, el Hotel Parador es definitivamente un lugar de visita obligatoria para los que buscan un sitio para el descanso.

El Parador se yergue en medio de las montañas de Manuel Antonio, Quepos, en una zona de cinco hectáreas cuya construcción se concentra en 1,5 hectáreas y desde donde se tiene una vista hacia el mar, capaz de maravillar a cualquiera.

"Hace 10 años llegó mi papá, se enamoró de este lugar y quiso hacer un hotel estilo parador. Empezamos con 60 habitaciones y hoy tenemos 108, número con el que estamos satisfechos pues con más, se pierde la atención personalizada", comenta Marja Schans de González, Presidenta del Hotel.

Otro de los puntos altos de este hotel es su excelente cocina, según Luis Gracia, Gerente de Alimentos y Bebidas, su secreto radica en utilizar alimentos completamente frescos, sobre todo los mariscos, que van del mar al plato, preparados por la mano del chef Antonio Coronado.

En El Parador usted encontrará dos restaurantes a la carta: La Galería, que es gourmet, en donde los platos del menú van asociados a nombres de pintores como Dalí. El otro es El Quijote, que ofrece un menú informal que va desde snacks hasta sandwiches.

Atracciones

En este hotel convergen tecnología y naturaleza de manera amigable, ahí podrá disfrutar de tours a los rápidos, a los manglares, a las cataratas y también cabalgatas, además, se puede hacer canopi. "Aquí tenemos todo menos el volcán", bromea Diego González Vicepresidente del Hotel.

Para este año quieren ampliar su oferta a los clientes tanto extranjeros como nacionales, al inaugurar un nuevo spa, remodelar las Junior Suits y hacer mejoras en las habitaciones y jardines, para una inversión superior al millón de dólares.

Todo esto tiene como propósito que las visitas de turistas tanto ticos como de otras latitudes, sigan en aumento. "Los ticos que

¿Cuál debería ser el número de diputados en la Asamblea Legislativa?

Cero Diputados
Gabriela Coto
Gerente de Ventas
Innovación

Treinta y cinco son suficientes
Gustavo Rodríguez
Encargado País
NewCom

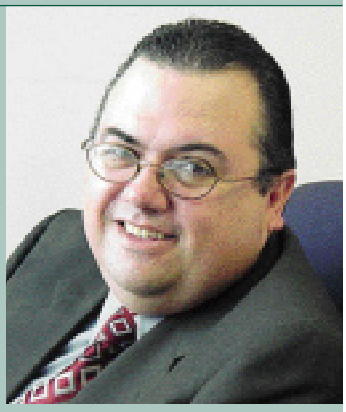
50. Pero que se pongan de acuerdo.
Raquel Ramírez
Especialista en Soluciones de Impresión
Hewlett-Packard Company

Dos... no mentira, los 57 están bien, generan suficiente polémica.
Fernando Arana, Gerente General
Interconect

Los 57 están bien.
Inés Aguilar
Relaciones Públicas
ICE

¿Cuáles son las mejores alternativas viales ante un mayor aumento del petróleo?

Salomón Lang



Sergio Musmanni

Orlando Guerrero

Vilma Ibarra

En combustibles el país puede estar afrontando la tendencia de alza mundial al tener diferencias en la oferta y demanda Internacional, lo que debe enfrentarse con soluciones nacionales en la medida de lo posible.

De acuerdo con **Salomón Lang, Gerente General de Control y Administración de Combustibles S.A.**, las medidas a tomar para hacerle frente a esta situación deben ir dirigidas a solucionar presas y a controlar eficientemente el combustible.

Lang considera buscar opciones de transporte público que facilite movilizarse de manera rápida y cómoda y que permita el uso de otro tipo de energía, como la eléctrica. Así las personas que deban entrar al centro de las principales ciudades no necesitarían llevar su vehículo.

Sergio Musmanni, Director Ejecutivo Centro Nacional de Producción más Limpia, asegura que debe haber una estrategia para promover el uso de trasporte público que permita una reducción de costos para el usuario. El transporte público es el que provee las menores emisiones por kilómetro-pasajero transportado, además reduce el número de embotellamientos. En el transporte público se debe fomentar el uso de tecnologías limpias como el uso de motores eficientes de combustión interna.

Por su parte **Orlando Guerrero, Gerente General de Thrifty Car Rental**, menciona algunas alternativas al combustible de costos similares y más amigables con el medio ambiente:

• Los vehículos híbridos que dan un uso más eficiente a los combustibles fósiles derivados del petróleo.

• Los vehículos eléctricos o impulsados por motores a través de energía guardada o de baterías recargables.

• Las tecnologías combinadas: nuevas ideas sobre viejas formas de tecnología. Una de ellas es la conversión del vehículo de gasolina a sistemas de LPG (liquified petroleum gas), que reduce gasto y emisiones en porcentajes muy importantes. Otra opción es el Biodiesel, que ayuda a reciclar aceites y grasas ya utilizadas, como aceite de cocina o manteca. Este sistema mejora la calidad del aire y da esperanza de limpiar una tecnología como el motor de Diesel.

Según Musmanni, el país podría reducir su factura petrolera en un 10% con la sustitución de gasolina y diesel importados por etanol y biodiesel nacionales. Las ventajas ambientales de estos biocombustibles son atractivas al tener combustiones más limpias y la disminución de agentes dañinos de los combustibles tradicionales.

Lang menciona también la importancia de que mayores consumidores como transportistas, gobierno, empresas con flotilla y autobuses; implementen controles para optimizar el uso del combustible. Hay herramientas tecnológicas para el control y la administración automatizada de este rubro y ya en nuestro país están generando ahorros importantes.

Estudios realizados por Supervisión y Control (casa matriz de Riteve SyC), indican que un vehículo con fallas mecánicas puede consumir hasta un 25% más de combustible que un vehículo en buen estado. Así, un vehículo en buenas condiciones va a ganar en cuatro años la factura de combustible de un año entero. En este sentido, **Vilma Ibarra, Gerente de Relaciones Corporativas de Riteve SyC**, enfatiza que no sólo los contaminantes influyen en el gasto de combustible, sino también factores relacionados con el índice de rodadura. Si las llantas no son las adecuadas o si no tienen el mantenimiento adecuado, aumentan su resistencia al giro y recargan el motor, provocando un incremento de consumo.

Para Musmanni "los transportes de tipo masivo como el tren deberían ser una prioridad estratégica para el país, utilizando energía eléctrica". Esta alternativa permitiría sacar de circulación vehículos privados y de transporte público.

Además se deben hacer esfuerzos para promover el Eco-Manejo, enseñando a hacer un uso eficiente del combustible. EKA

Clasificados

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

tarifas.....precio anual/12 ediciones

Mención teléfono/ fax (1 línea).....$200
Mención en rojo.....$210
Línea adicional (99 caracteres con espacio).....$185
Anuncio 1 pulgada alto blanco y negro $880
Anuncio 2 pulgadas alto blanco y negro $1,700
Anuncio 3 pulgadas alto blanco y negro $2,000
Anuncio 3 pulgadas a color.....$2,500
Mención en una sola edición $95

Información: Evelyn Bonilla Tel. 240-7633 Ext. 130
evelyn.bonilla@eka.net
Le elaboramos el arte sin ningún costo adicional.

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
AUTOS		
Agencia Datsun	290-0505	231-7083
Autos Automotriz	257-8000	257-6952
Autos Honda-Faco	257-6911	233-0038
Autos Renault	290-1209	232-6791
Autos Skoda	258-5354	222-2354
Purdy Motor	287-4100	255-0947
Suzuki-Vetrasa	242-7000	290-2222
BANCOS		
Banca Promérica	296-4848	290-7521
Banco Banex	287-1000	287-1020
Banco Central de Costa Rica	243-3333	243-4545
Banco Citibank	201-0800	201-8311
Banco Crédito Agrícola de Cartago	550-0202	550-0641
Banco Cuscatlán	299-0299	296-0026
Banco de Costa Rica	287-9088	233-1458
BAC San José	295-9595	222-8208
Banco Hipotecario de la Vivienda	253-0233	224-2953
Banco Improsa	257-0689	223-7319
Banco Interamericano de Desarrollo	233-3244	233-1840
Banco Interfín	210-4000	210-4510
Banco Internacional de Costa Rica	243-1000	257-2378
Banco Nacional	212-2000	255-3067
Banco Popular	257-5797	255-1966
Banco Uno	291-4001	291-4949
Scotiabank	287-8700	255-3142
CAPACITACION Y CONSULTORIA		
Fundes	234-6359	234-6837
Seminarios de Capacitación Revista Apetito	240-7633	235-1557
COMUNICACIONES		
Language Line Services	293-4208	293-4302
Racsa	287-0087	287-0508
Supra Telecom	293-1000	293-0955
Sykes	293-2333	293-4724
TTS	226-7921	226-8439
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
Adecco	256-1169	222-9749
Aporta Solutions	290-2214	296-1972
Career Transitions	296-5436	296-5483
Doris Peters & Asoc.	283-0544	280-4898
Human Perspectives Int HPI S.A.	290-3100	291-3197
KPMG	240-3232	204-3131
Manpower	280-2008	280-1792
Multivex	290-2430	290-2435
Price Waterhouse Coopers	224-1555	253-4053
Soluciones en gestión humana	262-1540	260-4767
Thomas International	232-1037	232-1097
EDITORIALES		
Editorial Edisa	234-7634	234-2206
EDUCACION		
INCAE	437-2340	433-9045
UCIMED	296-3944	231-4368
Ulacit	257-5767	222-4542
Universidad Fidelitas	253-0262	283-2186
Universidad Hispanoamericana	241-9090	241-9090
Universidad Interamericana	261-4242	261-3212
EQUPO PREMIUM		
Keith y Ramírez	221-1111	223-2873
FINANCIERAS		
Corporación Financiera Miravalles	256-8670	256-9722
Financiera Acobo	256-3122	222-5809
Financiera Brunca	253-7282	253-0132
Financiera Desyfin	224-8408	248-1222
Financiera Servimás	210-8100	220-0980
Financiera Trisan	220-2900	231-2828
FLORISTERIA		
Distinciones Centro de Diseño Floral	294-3824	292-3882
FONDOS DE INVERSION		
BCR Fondos de Inversión	287-9080	255-1236
BN Sociedad de Fondos de Inversión	258-5558	258-5431
Grupo Sama	296-7070	220-1809
Interfin Fondos de Inversión	210-4000	210-4560
HOTELES		
Hotel Nakuti Resort	672-1127	672-1126
Hotel Playa Hermosa	672-0046	672-0019
Hotel Tilájari	469-9091	469-9095
IDIOMAS		
Centro Cultural Costarricense Norteamericano	207-7500	224-1480
Centro de Idiomas Berlitz	204-7501	204-7444
Instituto Latinoamericano de Idiomas	233-2546	233-2546
Intensa	281-1818	253-4337
Universal de Idiomas	257-0441	223-9917
INDUSTRIA		
British American Tobacco	208-3838	208-3810
Bticino	298-5600	239-0472
Procter & Gamble	204-7060	204-7600
PARQUES Y JARDINES		
Carlos R. Nanne E.	228-1601	389-5150
RESTAURANTES		
Restaurante Las Delicias del Maíz	433-7200	433-2217
Bar y Restaurante La Frontera	667-0050	677-0100
REVISTAS		
EKA, la Revista Empresarial	240-7633	235-1557
Imagen&Estilo	240-7633	235-1557
TYT, la Revista Ferretera	240-7633	235-1557
Pauta Creativa	240-7633	235-1557
Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurantes	240-7633	235-1557
Receta M, la Revista para el Sector Salud	240-7633	235-1557
SEGURIDAD		
ADT	257-7374	257-1234
Compañía de Seguridad Los Centinelas	(506)226-7101	(506)286-1421
Lo Jack	231-6036	231-6867
Securicor	257-4138	233-9095
Seguridad USI	245-3422	285-6744

EL ÚNICO QUE ES ÚNICO
BY APPOINTMENT TO HER MAJESTY THE QUEEN
WINE MERCHANTS JUSTERINI & BROOKS LTD.
61 ST. JAMES'S STREET, LONDON, ENGLAND
RARE
A BLEND OF THE PUREST
OLD SCOTCH WHISKIES
DISTILLED, BLENDED AND BOTTLED IN SCOTLAND
JUSTERINI & BROOK
St. James's Street, London S
BY APPOINTMENT TO THEIR LATE MAJES
KING GEORGE III
DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.
Tel: 227-2222 / Fax: 227-2535
El abuso del licor es nocivo para la salud.
CP 1515-09-03