

- Los codiciados MBA del INCAE 1
 - Actualización económica 2
 - Software malicioso 2
 - Viaje en un crucero **30**
 - Control sobre la inflación 34









Mexicana le ofrece un vuelo diario, directo y sin escalas a la Ciudad de México.

Visitenos en nuestra página web: mexicana.com o en nuestras Oficinas de Ventas: Paseo Colón, Edificio Torre Mercedes, San José. Tel: (506) 295-6969

| | Sale | Llega |
|-------------------|-------|-------|
| San José - México | 7:05 | 11:05 |
| México- San José | 19:45 | 21:40 |





Mi patrono cuenta con el **Seguro de Riesgos del Trabajo**, que nos garantiza a trabajadores como usted y como yo, el derecho a recibir las prestaciones económicas, médico-sanitarias y de rehabilitación, en caso de accidente o enfermedad del trabajo.

¿Está usted en las mismas condiciones?

Para mayor información, consulte a su Agente de Seguros, Agencia Comercializadora del INS,o llame GRATIS a TELEINS 800-835-3467.

Seguro de Riesgos del Trabajo.

Un deber de los patronos. Un derecho de los trabajadores



Noviembre

Edición 250

A diez años de que Costa Rica y México suscribieran el Tratado de Libre Comercio, los resultados han sido más que alentadores. La experiencia para las empresas de ambos países les ha significado diversificación, crecimiento y desarrollo.

En conjunto con CICOMEX (Cámara de Industria y Comercio CR-México), EKA preparará una edición especial sobre los alcances de este tratado y sus participantes.

Le invitamos a formar parte de él para que su empresa también se beneficie de este esperado aniversario.

Cierre: 10 octubre

Diciembre: Las 500 de EKA

Es la edición más esperada del año, en la que se presenta la lista de las 500 empresas, públicas y privadas, con mayores ingresos de Costa Rica.

PARA ANUNCIARSE:

Christian Alfaro Asesor Comercial christian.alfaro@eka.net Cel. 356-6871 PARA SUSCRIBIRSE: \$50 1año / \$80 2años Andrea Moodie

andrea.moodie@eka.net



Tel.: 520-0070



Cero Estrés: Embárquese en un crucero y bote por la borda todo su estrés

7 En Acción

10 De la Gerencia

¿Siguen siendo los MBA del INCAE los más cotizados?



11 Ideas, Gente y Empresas: Sálgase de la mira

Las medidas para protegerse demandan un esfuerzo adicional

del bolsillo costarricense, y las decisiones para prevenir o eludir la delincuencia conllevan a distorsiones económicas sobre el accionar del mercado.

16 CONGENTE

Quienes asistieron al pasado Congreso Internacional de Recursos Humanos, conocieron lo más actual que circula en este mercado.

22 Ecoanálisis: Corto plazo en perpectiva

Conozca los principales resultados y opiniones que se dieron en el seminario anual de actualización económica.

18 Consultoría

El Yuan y Latinoamérica

23 Tecnología: Epidemia tecnológica

El software malicioso se perfila como la plaga del siglo XXI.

20 Portafolio de Inversiones

34 Foro

¿Pueden las herramientas del Banco Central controlar la inflación?



Productos nuevos



PRESIDENTE

Karl Hempel Nanne karl.hempel@eka.net **DIRECTORA GENERAL** Michelle Goddard michelle.goddard@eka.net DIRECTOR EDITORIAL Hugo Ulate Sandoval

hugo.ulate@eka.net

CONSEJO EDITORIAL

Mary Anne Aden Pamela Aden Julio Sergio Ramírez Luis Mesalles Jorba Fernando Vargas Cullel Rolando Gólcher González SUBDIRECTORA EDITORIAL Shirley Ugalde Méndez shirley.ugalde@eka.net

FDITOR Jorge Rodríguez Sibaja

jorge.rodriguez@eka.net

PARA ANUNCIARSE

Christian Alfaro, Asesor Comercial christian.alfaro@eka.net Cel.: (506) 356-6871

DIRECTORA DE ARTE

Nuria Mesalles nuria.mesalles@eka.net DIAGRAMACIÓN

Juan de Dios Madrigal G Juan Carlos Conejo

FOTOGRAFÍA

Ronald Román Fabiola Urbina

SUSCRIPCIONES

Andrea Moodie andrea.moodie@eka.net TEL: (506) 520-0070 EXT. 130

DIRECTORA EVENTOS Carolina Martén DIRECTORA CIRCULACIÓN Astrid Madrigal

COLABORADORES

Fabiola Urbina Marinés Fonseca

EKA CONSULTORES INTL.

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

NOTAS EDITORIALES: Esta publicación no puede ser reproducida en todo ni en parte salvo autoriza-ción escrita de sus directores. Portafolio de inver-siones, EKA, es una publicación privada, dirigida exclusivamente al destinatario. Los modelos y proyecciones expuesta en Portafolio de Inver-siones 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 infor mación 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.

Más de combustible

lgunas "cosillas" que muchas veces no se toman en cuenta con este plan de ahorro de combustible.

Cualquiera que viva en el centro de San José y que sepa que solamente podrá ir a su trabajo cuatro veces a la semana, además ahorrar obligatoriamente combustible, sus gastos posiblemente se verán incrementados en refacciones como consecuencia de tener su vehículo en reposo por este tiempo.

¿Qué pasará con los hijos de la madre que debe ir a dejarlos y a traerlos a la escuela y que para ello inevitablemente tiene que hacerlo por el centro de la capital? Alternativas: a) no mandar a sus hijos una vez por semana a su centro educativo, b) abandonarlos a su merced y que éstos se las ingenien para llegar a sus casas, mientras driblan secuestradores, violadores, timadores y demás peligros, c) decirle a sus hijos que deben esperar a que pasen las horas pico para llegar o salir de la escuela, d) sus problemas acabarán cuando vaya al banco, retire todos sus ahorros y vaya a la primera agencia y compre cuatro vehículos con diferente placa para poder entrar todos los días, e) ninguna de las anteriores.

Y los que tienen negocios en el centro de la capital no tendrán problema porque pueden ir a visitar a sus clientes en autobús o incluso a pie una vez por semana. Nada más cuídese de los portentosos aguaceros que le podrían mojar el negocio. Lo bueno es que el transporte público está hecho para todos, pero no apto para todos.

Si a su casa llega un grupo de turistas o familiares de otro país con el fin de que les invite a conocer los pormenores de Costa Rica... ¿Qué hará si quieren ir al Museo Nacional, por ejemplo, y en este día su vehículo está restringido? Por un lado podría apurarlos, golpearles la espalda para que observen con rapidez la historia tica y no le tome la hora pico para transitar, y por el otro, llevarlos a pie y rogando para que no les tome por sorpresa un aguacero o en el peor de los casos, algún delincuente.

Muchos países han optado por tomar diferentes alternativas para el ahorro de la gasolina, como el caso de Chile que liberó el sector de taxis, por lo que cualquiera podía poner su vehículo para transportar gente. Así los trabajadores optaban, en muchos casos, por guardar sus vehículos y esperar a que otro los llevara al trabajo. Una alternativa que por lo menos, a simple vista, podría traernos mejores resultados que la optada en la actualidad.

Ahora bien, quienes no transitan por la capital, probablemente no enfrentarán mayores problemas, el resto tendrá que ingeniárselas para utilizar rutas alternas y que no necesariamente signifiquen atajos, por lo que indudablemente muchos incurrirán en más gasto de combustible y por ende en menos ahorro. ¿Se estará cumpliendo eficazmente el objetivo del plan de ahorro?



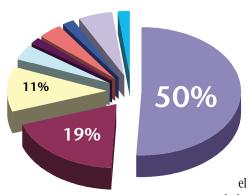
Hugo Ulate Sandoval Director Editorial hugo.ulate@eka.net

¡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



E 1

cazador anda al acecho. Y tal parece que éste escoge muy bien a sus presas. Preguntamos entre los asistentes a CONGENTE 2005, el Congreso Internacional de Recursos Humanos, ¿cuál es el mejor cazador de talentos a nivel gerencial?

De los 53 entrevistados, 27 votaron por Price Waterhouse Coopers, siendo el ganador absoluto de esta contienda. En segundo lugar quedó Doris Peters, seguido de Manpower.

Sobre esta elección, Damaris Sánchez, Gerente General de PWC de Costa Rica, demostró emoción por tal distinción, pero a la vez respaldó la votación explicando que su empresa tiene muy

Cazador al acecho

ferencia del público. "Si hay una de las cosas por la que nos preocupamos en la empresa es por el proceso de selección de los candidatos. La visión en equipo multidisciplinario y la estabilidad en el trabajo son las claves del éxito", comentó sénches

merecida esta pre-

PriceWaterhouseCoopers posee una base de datos sólida y formada por ejecutivos de trayectoria, los cuales son escogidos de forma exclusiva, y además respetan la opinión del contacto y consideran sus necesidades para la búsqueda del puesto. Sobre la encuesta, Damaris Sánchez considera que es una buena oportunidad para conocer la posición que ocupan en el mercado, así como el crecimiento que han tenido otras empresas. "La competencia siempre es buena, y cada día es más cerrada, lo cual nos obliga a innovar para mantenernos en este primer lugar", finalizó Sán-

Sánchez.

■ PWC

- Doris Peters
- Manpower
- Deloitte
- TTS
- Aporta
- empleos.net
- elempleo.com
- Adecco

MEJOR CAZADOR DE TALENTOS

| PWC | 27 |
|--------------|----|
| Doris Peters | 10 |
| Manpower | 6 |
| elempleo.com | 3 |
| Deloitte | 2 |
| Aporta | 2 |
| empleos.net | 1 |
| TTS | 1 |
| Adecco | 1 |
| Total | 53 |
| | |



La "Enciclopedia"

Wikipedia es la mejor enciclopedia del mundo, ya oficialmente reconocida así. Lo mejor es que es gratis y de acceso fácil por medio de vínculos (posee más de 600 mil artículos, la edición inglesa, cuatro veces más que la enciclopedia inmediata en segundo lugar).

Y no se queda ahí. Wikipedia es también oficialmente reconocida como la obra más traducida en la historia de la humanidad, ya que se dispone en 200 lenguas, el doble que la Biblia (un experimento: ver como se dice Costa Rica en 40 idiomas). Además posee nota del día (siempre interesantísima), noticias, frases célebres (todas las semanas), diccionario traductor de diversos idiomas, y más. El éxito está en que los artículos son hechos por colaboradores de cualquier profesión, de cualquier país o idioma. En pocas palabras, cualquiera puede elaborar un artículo (eso sí, sabiendo trabajar en una página web, y si no es así, muchos wikipedistas están dispuestos a ayudarle). Si hay alguna forma de ver la globalización "a mano", gracias a la era de la información, es en esta página web. Por ello es que Wikipedia se ha convertido en "la enciclopedia" por excelencia.

http://en.wikipedia.org http://es.wikipedia.org (español)

General Electric quiere más

Con una perspectiva muy positiva sobre las oportunidades que ofrece el mercado costarricense, General Electric ha expandido sus operaciones en Costa Rica desde la apertura, hace dos años, del Appliance Center en San Rafael de Escazú, al tener una mayor participación de las líneas que representa la marca, a precios más competitivos y con mejores opciones de respaldo y garantía.

Pero lo mejor es el optimismo con que se mira el futuro. Harry Hartman, Gerente General del Appliance Center, habló de la visión que tiene la empresa sobre el país y los deseos de crecer en el mercado. "Es importante ver que en General Electric se tiene un producto cada día más ágil para satisfacer al cliente. Por ejemplo, la cocina ya no es el mismo espacio tradicional, reducido a la mujer y a las necesidades de la casa, sino que es más que todo un lugar de entretenimiento y de desarrollo de ideas", comentó.

General Electric ha mantenido un crecimiento "lento pero seguro", según Hartman, que a la vez enfatizó en las mejores opciones que ofrece la tienda en cuanto a asesoría y formas de pago.



Harry Hartman, Gerente General, de General Electric de Costa Rica asegura que en la empresa buscan tener productos cada vez más ágiles.

Comprendiendo la Región

El uruguayo Guzmán Carriquiry esreconocidointernacionalmente por ser el primer laico nombrado Subsecretario en la Santa Sede, durante el pontificado de Juan Pablo II. En esta ocasión el escritor acaba de publicar su obra "Una Apuesta por América Latina", de la Editorial Sudamericana: Un libro que analiza la situación regional y lo que se espera para el nuevo siglo.

La conclusión de la Guerra Fría y del mundo bipolar de Yalta dejó obsoletos muchos marcos mentales. "Sociologías de la modernización", "teoría de la dependencia", "teología de la liberación" y estrategias revolucionarias no están más a la orden del día. También se resquebrajan los paradigmas neoliberales ortodoxos del "consenso de Washington" difundidos desde comienzos de la década de 1990.

El objetivo de este libro es proponer algunas claves de comprensión, juicio y prospección acerca de América latina, considerada en su actual realidad "global". Percibir las tendencias de desarrollo emergentes a partir del viraje histórico de los años 1989-1992 así como las decisivas inflexiones tras el atentado terrorista del 11 de septiembre de 2001.

Guzmán Carriquiry nació en Montevideo en 1944, y reside en Roma, Italia desde 1972. Es autor de varios ensayos y publicaciones sobre diversos temas de historia de América Latina, su realidad actual, y de cuestiones religiosas.

El libro está disponible en Librería Lehmann, posee 336 páginas y tiene un valor de 10,500 colones.

¿Resucitará La Gloria?

Muchos de nosotros crecimos y nos vestimos con Tienda La Gloria. Esta empresa centenaria marcó la pauta en el mercado y ahora se encuentra en un proceso de transformación.

Juan Carlos Crespo, Gerente de Mercadeo, nos comenta que hace 10 años la empresa vio la necesidad de evaluar la dirección en la que iba para determinar qué necesidades de reestructuración eran necesarias en vista a lo que está ocurriendo ahora: apertura de mercados, una mayor competencia, globalización, etc., por lo que iniciaron un programa de reingeniería.

Este proceso tomó un poco más del tiempo y capital esperado por lo que la empresa sufrió un desgaste financiero.

Llegó el 2001 y lo encontró buscando alternativas para fortalecer la posición en el mercado. En la búsqueda de estas alianzas contactaron a un grupo de Venezuela que había establecido un negocio muy exitoso para ese país en los últimos años, basado en la compra directa de productos de Oriente principalmente. Relanzaron el negocio en junio

del 2003, bajo el nombre de Mundo La Gloria.

"Por varias circunstancias del modelo de negocio, tales como volúmenes de inventarios, composición de inventario, surtido, calidad, entre otros, al cabo de un año nos dimos cuenta

que este modelo no había sido aceptado por nuestro mercado costarricense, y la imagen de La Gloria lejos de fortalecerse se deterioró", indicó Crespo.

Fue entonces cuando en el 2004, empezaron a hacer un viraje para recapturar la clientela de La Gloria bajo la realidad actual del mercado. Actualmente, está en un proceso de cambio, esto como consecuencia de un proceso de un análisis muy riguroso que les permitió marcarse un norte en el que actualmente trabajan por alcanzar.

Según Crespo, a nivel accionario esta empresa aún está en manos venezolanas, sin embargo tuvieron una salida participativa, dejando en manos de ellos el timón de la empresa. "Eventualmente, éstos devolverán las acciones, mientras tanto está todo a cargo de ellos".

¿No será más bien que La Gloria habrá pasado de moda?

Juan Carlos Crespo, Gerente de Mercadeo de La Gloria, indica que a nivel accionario, la empresa sigue en manos de venezo-



Patentes son una mina de oro

Don Rodrigo es dueño de un local comercial ubicado estratégicamente en San José. Él sabe que la venta de licor es uno de los grandes atractivos y una muy buena fuente de ganancias, por lo que anhelaba contar con una. Sin embargo, se llevó una gran sorpresa cuando descubrió lo difícil que es adquirir una patente de licores en Costa Rica.

Tener una patente de licores es una mina de oro.

Las ganancias de una patente de este tipo ascienden a varios millones de colones, de los cuales la municipalidad josefina recibe ridículamente 600 colones cada dos años.

En San José se manejan unas 1200 patentes, v desde el año 1964 no se rematan en el ente municipal.

En Escazú existen unas 165 patentes distribuidas en los distritos, el alquiler mensual de una patente en esta ciudad ronda en el mercado entre unos \$2000 a \$2500. En el caso de Tibás existen aproximadamente unas 320 y desde hace 15 años la municipalidad no vende patentes, en el mercado el precio oscila entre 2 a los 4 millones de colones.

En la Municipalidad de Montes de Oca tuvieron el último

remate de patentes hace 18 años y en el mercado asciende sus precios a 6 y 7 millones. Actualmente, tienen unas 203 patentes nacionales y extranjeras. En Heredia, las patentes se venden con un precio base de 10 millones de colones, aunque en el mercado los precios se disparan. Actualmente, poseen un total de 271.

Si usted posee una patente de licores, ¡cuídela! ¡Es una mina de oro! Y si lo que desea es adquirir una, prepare su bolsillo porque vale oro.



Mariela Vázquez es Consultora Financiera de Internet de WSI e indica que la empresa brinda actualmente sus servicios en 87 países.

Especialistas de la web

Tener presencia en Internet se vuelve para las empresas cada vez más necesario, sobre todo porque la mayoría de sus clientes les buscan a través de esta vía.

WSI es una empresa canadiense que ha iniciado operaciones en nuestro país y ofrece a sus clientes soluciones de negocios por medio de Internet y en especial a las pequeñas y medianas empresas.

"Estamos dedicados exclusivamente a la investigación e innovación aplicadas a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas que desean transitar hacia el e-bussiness, e-commerce, e-world", asegura Mariela Vázquez, Consultora Financiera de Internet de WSI.

WSI está constituida por una

red de servicios, soporte y asistencia técnica, "lo cual nos ubica como una empresa líder en servicios asociados a la red a nivel mundial. Estamos apoyados por 10 centros de distribución tecnológica en varias partes del mundo", agregó Vázquez. La empresa brinda el servicio en 87 países.

WSI ofrece un paquete integral de servicios que incluye, entre otros: diseño y desarrollo de páginas web, asistencia técnica, registro de dominio, hospedaje, comercio electrónico, aprendizaje en línea. Así también, los consultores de Internet de la empresa utilizan un proceso único y exclusivo: Análisis de Negocios de Internet para identificar las necesidades y oportunidades que enfrenta cada compañía.

Sobre los costos, Vázquez indica que son variados y que "sitios tipo 'brochure' de limitadas funcionalidades van desde \$500 a \$2000, incluyendo el hospedaje. Sitios con funcionalidades de negocio van desde los \$2000 a \$10000 y sitios a la medida que van desde los \$10000 en adelante".

Algunos de los clientes que cuentan con los servicios de WSI son: Copa Airlines, Cinemark, Hotel Intercontinental, Amcham Guatemala, Amanco, V-Kooll México, entre otros. La página web de WSI es

www.wsicorporate.com(Página Oficial de la Empresa)

www.wsiespecialistasdelweb. com (Página de la Empresa en Costa Rica)

Nacion.com vrs. versión impresa

Nación.com se encuentra entre las 5000 páginas más visitadas a nivel mundial, según la medición de tráfico de Alexa. com. Sin embargo, la califica como muy lenta e indica que el 89% de los sitios son más rápidos.

Adriana Quirós, Editora de nacion.com revela parte del desarrollo y los alcances logrados

- ¿Cuáles son los aspectos que considera son la clave del lugar que posee la página?
- La calidad y cantidad de actualizaciones con información de última hora, con informaciones pertinentes y completas locales, nacionales e internacionales. La credibilidad de la marca "La Nación" que respalda el sitio, ya que el diario tiene más de 50 años de trayectoria

y es líder de opinión y agenda noticiosa en el país.

Otro factor ha sido la respuesta rápida que le hemos dado a las necesidades de nuestros lectores, por medio de activos y efectivos mecanismos de retroalimentación.

- -¿Cuáles fueron los parámetros que se tomaron en cuenta para desarrollar una página web del periódico?
- Inicialmente, cuando se creó el sitio web de La Nación en abril de 1995, como en muchos otros medios de comunicación tales como diarios impresos, surgió la necesidad de que La Nación tuviera presencia en el ciberespacio.

Al inicio, se montaba un compendio de las principales noticias del día. Con el pasar del tiempo, se vio que este medio de comunicación -Internet-



adquiría sus propias características y por ende el sitio debía responder a necesidades y a un medio de comunicación concreto y naciente, e ir mucho más allá de ser un apéndice del medio.

- ¿Pero, están compitiendo con el periódico en papel?
- El sitio web no "canibaliza" el periódico en papel, sino que se complementan. Un patrón bastante común de los lectores de nuestro sitio, es que antes de ingresar a él, primero leen la edición impresa y posteriormente vuelven a nacion.com.
 - ¿Llegará a desaparecer el

periódico en papel?

- El periódico ha seguido vivo, desarrollándose y reinventándose desde la aparición de la radio y posteriormente de la televisión, así que no veo razón para que desaparezca ahora o producto de la llegada de Internet. Además, el hábito de lectura del periódico en su formato de papel sigue siendo fuerte en todo el mundo. Considero que lo que seguirá sucediendo es que se continuará desarrollando esta complementariedad y "cross promotion" impreso-web y viceversa.

Alexa.com ubicó a nacion.com entre los primeros 5 mil websites a nivel mundial y a pesar del auge, en La Nación aseguran que la versión impresa sigue tan viva como siempre.

¿Siguen siendo los MBA del INCAE los más cotizados del mercado?



Damaris Sánchez, Directora de PriceWaterhouseCoopers de Costa Rica.

Los MBA de esta institución siguen destacándose por su excelente preparación académica, reconocida internacionalmente, y guiada por profesores de renombre. Pero esto es aparte de considerarlos como los favoritos.

Creo que la formación académica y el renombre institucional no lo es todo, y existen muchísimas cualidades adicionales que se ganan con la experiencia o se traen en el carácter. Además, la calidad de los MBA en los otros centros educativos que lo imparten ha crecido mucho, fomentando la competencia.

Lo que buscan las empresas es un conjunto de condiciones o factores que hagan a la persona un candidato ideal para el puesto en que buscan, y esto no se gana con sólo la institución de la cual se egresó.



Mario Mora, Gerente de Recursos Humanos Banco Interfin.

Indudablemente, el INCAE ha sido y es reconocida como la mejor de Latinoamérica en su género, lo cual en términos generales, satisface la demanda de profesionales calificados por las empresas. Ese alto nivel que poseen los graduados los hacen candidatos a posiciones gerenciales. Sin embargo, entran en juego también la demanda de profesionales de otras instituciones de educación superior, a nivel de licenciatura y maestría, que han entrado en el mercado laboral con opciones reales de competir y también asumir roles gerenciales o de alto nivel.

El modelo de gestión por competencias es importante porque impulsa la eficiencia y la efectividad en el desempeño, y conlleva además a un objetivo implícito: potenciar las áreas de oportunidad y fortalezas de los colaboradores de la empresa.



Cristian Leñero, Socio Consultor de Deloitte & Touche.

Como todo, aún tienen su nicho. Sin embargo, conozco empresas que no los quieren.

El INCAE sigue siendo una de las escuelas de negocios más importantes y armada de la región y esto hace que sea una escuela bastante respetada.

Reitero que quizás los MBA del INCAE no representan la mejor opción para todas las empresas, pues no todas las compañías poseen incaístas en sus departamentos, aunque para otras son profesionales muy valiosos.

El INCAE es una institución muy prestigiosa que merece todos mis respetos, así como son valiosos sus profesionales. Todo es enfocarse en el nicho en el que poseen mayores fortalezas.



La seguridad es, objetivamente hablando, parte de la canasta básica. Se dice que el arroz y los frijoles no deben faltar en la mesa de los costarricenses, pero ahora tampoco puede quedar por fuera la seguridad y esto incluye también a las empre-

as medidas para protegerse demandan un esfuerzo adicional del bolsillo costarricense, y las decisiones para prevenir o eludir la delincuencia conllevan a distorsiones económicas sobre el accionar del mercado. La empresa, además, es el principal objetivo del hampa y

por tanto la seguridad empresarial busca proteger el patrimonio, aunque invariablemente el objetivo es siempre el bienestar humano. ¿Está Costa Rica preparada para esta lucha?

Talvez usted ha oído decir que alguien no compra un carro porque sería víctima potencial de un "bajonazo", o que hay que llevar dinero en la billetera, por que si lo asaltan y no lleva nada podría resultar apaleado por sus delincuentes y eso claro está cuando no es la misma policía la que comete el asalto como en el caso de las "mordidas" (léase extorsión o soborno).

La delincuencia es una realidad social

y crece en forma desmesurada; lamentablemente la acción pública al respecto es insuficiente, y los costarricenses necesitan de medidas adicionales para precaver tales contingencias. La inseguridad es algo así como la inflación porque nos afecta a todos.

En la gran mayoría de los casos la delincuencia es guiada por motivos económicos, y por tanto las empresas están indefectiblemente en la mira del hampa. El problema más grave surge porque en un acto delictivo la integridad humana siempre está en juego, ya que la presión del momento puede llevar a una actitud temeraria de parte de cualquier bando, lo que conllevaría fácilmente a pérdidas humanas.

Según los gustos

Los individuos poseen aversiones variables al riesgo, así que la preferencia por los sistemas de seguridad varían según los gustos. Sin embargo, un robo o asalto puede resultar en un acontecimiento frustrante, para recordar toda la vida, y por tanto las

vez son las que muestran mayor aversión a volver a vivir un evento semejante. Si usted nunca ha sido víctima, nunca es ajeno a serlo en un futuro, y prepararse ante ello es la mejor forma de prevenir el hecho, o al menos, una pérdida mayor para lamentar.

La seguridad involucra un costo. En el país existen amplias opciones con la más moderna tecnología, pero que demandan una inversión importante por parte de la empresa. Entonces la decisión depende del balance entre la necesidad de seguridad y la disposición a invertir en este campo.

Este artículo estudia las áreas de seguridad física y electrónica, así como accesorios y otros equipos que ofrecen diversas compañías para la prevención o protección. Por el perfil bajo y confidencial que manejan estas empresas prefirieron no mencionar los nombres de las personas que fueron entrevistadas.





En caso de hurto, el Grupo SPC posee un sistema de destrucción de billetes en vehículos que viajan sin blindaje ni seguridad armada.

Según las necesidades

"Costa Rica es un país pionero en el campo de la seguridad electrónica", afirman en Intrade ABC, "y sin embargo existen lugares muy populares, muy concurridos, donde las alarmas sencillamente no funcionan", y mencionaron un centro comercial y un hotel capitalino; el asombro fue inevitable.

La seguridad electrónica cumple el papel primordial de ser el primer efecto disuasorio ante la delincuencia. Además, brinda otros beneficios: las alarmas ayudan en la detección de otros siniestros, principalmente incendios, mientras que los equipos electrónicos, como control de acceso y circuito cerrado de T. V., facilitan la vigilancia. Pero la principal ventaja que tiene la seguridad electrónica es que se puede moldear de la mejor manera a las necesidades según la empresa.

"Los sistemas de alarmas son fáciles de instalar y el costo es accesible. Cuando aumentan los accesorios, los costos también crecen", comenta ADT. "El nombre de la empresa pesa mucho, y la conexión con las autoridades públicas de cada país es excelente", agrega la gerencia regional de la transnacional.

ADT ha invertido en el país más de 28 millones de dólares desde su llegada, y aclara que una gran parte de la inversión se destina a evitar que una falsa alarma genere una acción innecesaria por parte de las autoridades públicas.

Por su parte, Intrade ABC ofrece equipo Paradox, marca canadiense de alta tecnología, la cual instala por medio de técnicos capacitados por ellos mismos. Para su gerente general, los años de experiencia en el país pesan mucho, pues "el enfoque es netamente nacional, inclinado hacia nuestros instaladores".

En cuanto al robo de vehículos, Lojack merece un apartado especial. La empresa se dedica a la instalación de equipos de detección de automóviles, ubicados encubiertamente y que trabajan por sistema de radiofrecuencia. "El sistema por onda hertziana es más efectivo que los sistemas satelitales porque posee mejor acceso", comentó el gerente de mercadeo para Costa Rica.

Lojack ofrece cobertura en todo el país,

tenido éxito en más de 50 eventos de robo; "solo en uno de los casos no se ha podido encontrar el vehículo, y se ha comprobado que se dieron modificaciones técnicas posterior a la instalación del equipo".

En el país, de todas las denuncias que se presentan anualmente por robo de vehículos ante el poder judicial, solo un diez por ciento logró solucionarse en los últimos cuatro años.

Cuando se amerita la respuesta

La presencia de seguridad física en un local comercial o financiero también cumple un papel preventivo. Todos los entrevistados coinciden en que se debe evitar al máximo la acción de respuesta. Pero en caso de necesitarse, la preparación es el factor más valioso.

"Los oficiales van a actuar según su capacitación, porque actúan por impulso", comenta Moore & Stahl. "Nuestra empresa es pionera en la capacitación especializada, con la mejor calidad en armas. Tenemos un sistema de protección de acceso interno, psicóloga y exámenes psicológicos minuciosos y cotidianos, y hasta un polígono de tiro dentro de nuestras instalaciones".

Por su parte, Seguridad Delta afirma ser la compañía más grande del país en su campo. "Es importante saber qué compañía se está contratando", afirmó el coronel director de esta empresa, "porque existe un sin número de empresas y personas que ofrecen sus servicios y no poseen la capacitación adecuada, muchos de ellos inmigrantes en sectores residenciales".

En Seguridad Delta nos asombró la combinación de tecnología y logística de la empresa, cuando se nos mostró el centro de monitoreo y las aplicaciones para conocer, por ejemplo, la acción sobre determinada puerta en una agencia de banco.

Sin embargo, el costo de la seguridad física es alto, y aún mayor cuando el valor agregado en el servicio aumenta. "Nos enfocamos en empresas medianas y grandes que demanden del servicio. Nuestra capacidad de respuesta es inmediata, gracias a los agentes motorizados", agrega Moore & Stahl. "Las decisiones de seguridad deben ser pensadas muy detenidamente, y si se

requiere el mejor servicio, solo nosotros podemos cubrirlo", afirma por su parte Seguridad Delta.

Demasiado tarde

¿Están las empresas en capacidad para adquirir este servicio? Ambas empresas coinciden en mencionar que las prioridades en seguridad aumentan cuando ya es demasiado tarde. Los costos no pueden bajar, y peor aún por la situación que se vislumbra para el futuro, cuando algunos políticos prometen una mayor restricción al ingreso y compra de armas, como el caso de Oscar Arias que es una las políticas que pregona en su campaña.

El representante de Armerías El Trabuco afirma que los costos en seguridad aumentan porque Latinoamérica es una región con obstáculos tradicionales para la venta de armas. Agrega que "la legislación se empeña en restringir burocráticamente la compra privada de armas, en lugar de hacerla más efectiva", como por medio de mejores exámenes psicológicos y de aptitudes para el tiro; "lo único que se obtiene con costos altos y restricciones absurdas es que el tráfico de armas ilegales aumente, y por tanto caigan más fácilmente en manos delincuentes".

Voz experta

La delincuencia es realizada por seres humanos, muchos de ellos invadidos por la desesperación. En caso de un evento delictivo recuerde mantener la calma.

La seguridad es un reto a la inteligencia

humana. Detecte los puntos débiles para el ingreso a su empresa, y busque resguardar-los

El efecto disuasivo, ya sea por medio de seguridad física o electrónica, es fundamental. Cuanto mejor preparados estén los efectivos o la infraestructura, mayor será el impacto en los delincuentes.

La legislación es débil y el hampa es en la mayoría de los casos una organización completa, con fines de lucro, de la cual ninguno está exento de ser víctima.

A partir de hoy, evite estar desprotegido, por eso además de arroz y frijoles en su canasta, cargue un poco de seguridad.



Accesorios interesantes...

Los accesorios para seguridad disponibles en el mercado son dignos de mencionar.

El Grupo SPC es un consorcio de seguridad sumamente versátil que cubre diversas áreas en seguridad, desde alarmas, cámaras de seguridad y detectores de ingreso, hasta la unidad de monitoreo y respuesta por medio de su compañía afiliada, Telecentinel. Sin embargo, lo que más llama la atención es el sistema "Cash in Transit", el único de América donde se ofrece transporte de papel moneda en un carro sin blindajes ni seguridad armada, ya que el dinero se lleva en pequeños compartimentos electrónicos preparados especialmente para destruir los billetes en caso de hurto.

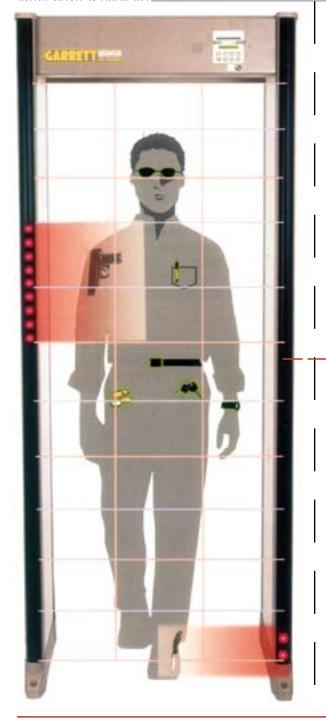
Por su parte, Comercializadora Seyma (Cosey, S. A.) ofrece una amplísima gama de productos de la 100% nacional y de calidad de exportación y de certificación internacional. En el local comercial se puedesde archivadores, cajas fuertes y contra el fuego, cerraduras electrónicas, y hasta detectores dactilares. En

hicieron hincapié en la diferencia entre robo y asalto: "robo es cuando se intenta forzar el artículo objetivo, mientras que asalto es forzar a alguien que tiene acceso al ingreso del artículo

el contenido". Por tanto, se tienen también cajas anti-asalto, especiales para locales o gasolineras. "Sabemos que el riesgo radica en poder llevarse el dinero, por lo que diseñasofisticado producto para defender ese objetivo. Por ello es que entre nuestros clientes se 100% del sistema bancario nacional, empresas nacionales y extranjeras" afirma Cosey, S. A.

marca Seyma,
denifencontractor
cosey, SeStAs,
para sacar el
para sacar
comerciales
mos el más
cuentan el

Cerradura electrónica Sevma



Finalmente, en Microtronics hablaron del equipo avanzado que distribuyen, en especial los detectores de metal Garrett, que utiliza la mayoría de instituciones financieras y estatales del país. Así también se trataron los detectores por rayos X, especiales para una revisión más detallada de equipajes y empaques, de la marca estadounidense RapiScan. Nos resultó interesante el producto Security Pac, que consiste en un implemento electrónico disfrazado de fajo de billetes, el cual puede programarse para manchar el resto de billetes con tinta endeleble, o lanzar gases lacrimógenos, "según el gusto del cliente".

Microtronics posee 29 años de experiencia en el campo. "El fuerte nuestro es el diseño de sistemas integrados de seguridad" menciona el experto en sistemas de la empresa, el cual promete, gracias al respaldo de marcas líderes en el mercado, la solución a los problemas específicos de la empresa, que además es distribuidora oficial de productos extinguidores, supresores de fuego y alarmas y sistemas anti-incendios.

Marco detector de metales Garrett, el preferido del sector financiero nacional, disponible en Microtronics

Participantes:

- Intrade ABC. Alarmas y equipo electrónico, www.intradeabc.com
- ADT: Alarmas, equipo electrónico y monitoreo, www.adt.co.cr
- Lojack: Equipo para detección automóviles, www.lojack.co.cr
- Grupo SPC. Monitoreo y equipo de respuesta, transporte de valores, www.grupospc.com
- Moore & Stahl: Seguridad física, equipo electrónico y monitoreo
- Seguridad Delta: Seguridad física y monitoreo, www.seguridaddelta.com
- Cosey: Accesorios de seguridad, www.coseycr.com
- Microtronics: Accesorios de seguridad www.microtronics.biz
- El Trabuco: Armería



...tu solución REGIONAL!

El Salvador

Costa Rica



Panamá



Guatemala

Honduras





Nicaragua



Definitivamente para ser visto!

www.polenlinea.com



Congente

A la vanguardia de los Recursos Humanos

El Congreso Internacional de Recursos Humanos reunió a los máximos exponentes de esta área empresarial, con temas de vanguardía y de lo más actual de esta rama empresarial.

- **1.** Que los asistentes al Congreso de Recursos Humanos de Congente descubrieron que una herramienta de este tipo les provee de conocimientos de vanguardia y sirve como medición al desempeño de su labor en las empresas.
- **2.** Que los alcances del Congreso permitieron incursionar en las raíces profundas del área de Recursos Humanos, con temas de actualidad y de aplicación inmediata.

Veredicto: Todos los Gerentes de Recursos Humanos que no asistieron al Congreso, tendrán, obligatoriamente, que asistir a Congente 2006. sí es que solo por esta vez, y como para no dejar totalmente con las manos vacías a quienes no asistieron, repasaremos algunos de los detalles y conclusiones más importantes de Congente.

Líderes de quinto nivel

En la charla de Líderes de Quinto Nivel, Cristian Leñero, Socio Consultor de Deloitte & Touche, destacó en este tema que quienes están en este nivel se caracterizan principalmente por ser líderes decididos.

"Un líder de quinto nivel está listo para tomar decisiones, para llevar a la empresa al cumplimiento y logro de los objetivos. Hacen lo que sea necesario para la grandeza de su empresa".

Destacó que esta "estirpe" de líderes son buscados por las empresas de hoy precisamente para aumentar sus estándares productivos en todo sentido.

"Un líder de quinto nivel escoge y sabe escoger su gente. Tiene los fundamentos necesarios para reconocer el talento entre quienes lo rodean. Quienes no se acoplan, simplemente son removidos de la empresa".

Leñero indicó que este tipo de líderes buscan crear una cultura de disciplina en la organización y a la vez son abiertos a proyectar el crecimiento de las empresas como por ejemplo, por medio de alianzas o fusiones con otras compañías.

Aunque pocos, dejó entrever que en nuestro país existen líderes de este tipo y que se encontraban precisamente en empresas que habían experimentado este tipo de crecimiento.

Elemento esencial

La comunicación es un factor vital en cualquier ámbito de la vida, por eso Jorge Mercado, Vicepresidente de Recursos Humanos del Periódico El Nuevo Día, de Puerto Rico, en su charla La comunicación, elemento esencial para el alcance de los objetivos estratégicos de la organización, indicó que esto es arte del éxito que hoy ostenta el rotativo en su país.

Con la comunicación desde los más altos mandos, cada uno de los integrantes del periódico ha entendido su rol dentro de



El stand de Fossilland resultó no sólo llamativo sino también entretenido, gracias al alegre staff de este centro de diversiones.



Totalmente alineados y montando una verdadera orquesta, los asistentes a la charla de cierre, impartida por Michael Smith, hasta desahogaron el estrés.

la empresa, lo que ha hecho que los departamentos "se mantengan alineados".

La apertura en este departamento les ha permitido pasar de una empresa familiar a una empresa que atiende las exigencias de la era moderna.

Campeones de la vida

Silvia Poll, Medallista Olímpica en natación, y candidata a Master en el INCAE, con su exposición: Campeones de la vida, el alcance de metas con altos estándares de desempeño, apuntó sobre la importancia de fijarse metas no solo a largo plazo sino también periodos cortos.

"Es importante tener una estrategia definida e ir poco a poco y no solamente ver hacia el horizonte".

Agregó que cuando se tienen metas, la falta de recursos no debe ser excusa para afectar los objetivos. "Los obstáculos que se puedan presentar se deben volver fortalezas y no limitantes. El amor y la pasión son básicos en el alcance de metas".

Recalcó que siempre es importante tener

muy claro la misión y la visión empresarial. **Sonría, está en el Four Seasons**

Quizás pudieran estar ante uno de los mejores postulantes, pero si durante la entrevista de trabajo para el puesto, éste no sonríe por lo menos dos veces, no puede ser contratado.

Esta es una de las políticas que rige en el Four Seasons, una de las cadenas más grandes de hoteles instalada en el país.

Así de fácil... No contratan gente que no sonría.

Carolina Sainz Gerente de Recursos Humanos del Hotel Four Seasons Costa Rica, aseguró que el proceso de selección de personal es bastante selectivo. "Los candidatos pasan por 4 entrevistas en las que se ponen a prueba sus valores". Agegó que en el Four Seasons no se enfocan tanto en las aptitudes, que desde luego pesan en la contratación, sino lo que más valoran es la actitud de las personas, su deseo de superación, su disposición para aprender, y la vocación de servicio, esa es la materia prima

con que trabajan.

Alineación total

Qué lástima para quienes se quedaron y no estuvieron en Congente. En primer lugar, ahora les será difícil saber si podrán ser parte de una orquesta, porque los que se quedaron a la última presentación: Alineación total, toda su organización con el mismo norte, de Michael Smith, Presidente de Latidos Empresariales de México, demostraron sus dotes musicales junto con todo el auditorio.

Smith involucró a cada uno de los asistentes con varios instrumentos como tambores de distintos tamaños, maracas, panderetas, entre otros. En unos momentos, todos juntos montaron un verdadero concierto de percusión, con diferentes ritmos (pum, pum pum, pa, pa, pa, pa, tin, tin, tin, pa, pa, pa...). Todos los presentes estuvieron por minutos alineados, con un mismo norte, deleitando a los oídos como clientes. Fue algo simplemente espectacular y que cada uno de los que estuvimos ahí, recordaremos

Vea más información y la galería de fotos en www.p.eur.nigempp.erg



Un ambiente contemporáneo, con lo mejor de la tradición Argentina



Tel. (506) 225-0819 ● Fax. (506) 225-9311 ● 100m. norte de la Iglesia de Fát<mark>ima, Los Yoses, San José ● info@dondecarlos.com ● www.dondecarlos.com</mark>

El yuan y Latinoamérica

a reciente decisión del Banco Popular de China de abandonar la paridad que por 11 años tuvo la divisa nacional, el yuan, respecto al dólar, ha sido recibida con una mezcla de cautela e incertidumbre por parte de los mercados financieros y especialistas en Asia, EE.UU., y Europa. La medida incluyó no solo un cambio en la paridad entre el yuan y el dólar (que pasó de 8,28 a 8,11; es decir una revaluación del yuan de 2,1%), sino también una modificación del esquema cambiario (ahora el yuan estará ligado a una canasta de monedas, cuyas paridades serán establecidas al final de cada día).

Aunque esperado, sobre todo por la fuerte presión que se ejercía por parte de políticos estadounidenses, principalmente, lo exiguo del cambio, así como la falta de claridad acerca de cómo operará el nuevo esquema, hacen difícil prever algún efecto inmediato importante. La mayoría de especialistas coincide en que definitivamente no tendrá un impacto importante en reducir el déficit comercial estadounidense, cuyo origen bien podría no estar en una supuesta política comercial "desleal" de parte de China, sino en las bajas tasas de ahorro que prevalecen en EE.UU. Para muchos, la medida simplemente es una forma de callar por un tiempo las voces de los partidarios del proteccionismo en EE.UU.

Mientras el mundo sigue expectante por

los potenciales efectos que a futuro podría tener una "nueva" política cambiaria en China en Latinoamérica parece importar más la supuesta "amenaza" que representa el crecimiento económico de aquel país para ciertos sectores productivos. Este énfasis, sin embargo, podría estar equivocado y ocultar otros riesgos más apremiantes de la evolución económica de China.

Efectivamente, es muy probable que el notable crecimiento económico chino haya sido cualquier cosa menos perjudicial para los países latinoamericanos -y mucho menos para Costa Rica. Como lo muestran estudios recientes (*), básicamente las exportaciones chinas no compiten con las de la mayoría de países latinoamericanos, con la excepción quizás de la industria de los textiles y el calzado. El coeficiente de similitud de exportaciones entre China y Latinoamérica no supera el 12% (excepto para México, donde es del 21%). En el caso de Costa Rica, es apenas del 8%.

En cambio, lo que debería llamar la atención es la importancia cada vez mayor que las decisiones de las autoridades económicas chinas tienen sobre la economía mundial y que pueden afectar directamente a nuestros países. La reciente revaluación del yuan es un ejemplo de ello. El gran volumen de reservas en dólares que China ha acumulado a lo largo de este periodo de gran crecimiento económico, ha permitido que los rendimien-



REINALDO HERRERA A. ECONOMISTA, EDITOR ACADEMIA DE CENTROAMERICA

tos de los bonos del Tesoro norteamericanos se mantengan bajos pese al considerable déficit comercial de Estados Unidos, lo cual tiene un impacto directo sobre las tasas de interés internacionales y, de rebote, sobre las locales. Es posible imaginar que la acción del pasado 21 de julio signifique el inicio de la diversificación de las reservas monetarias internacionales chinas. En ese caso, podría darse un aumento en los rendimientos de las letras del Tesoro, que afecte a nuestros países negativamente en dos vías: (1) una desaceleración de la economía estadounidense y (2) un alza en las tasas de interés internacionales y locales.

Aunque no se le ha prestado la debida atención hasta el momento, es de hecho el papel de China, como una fuente de inestabilidad financiera en los mercados internacionales, y la incertidumbre acerca de las acciones que sus autoridades económicas decidan emprender en el futuro, el riesgo más inmediato que impone sobre los países latinoamericanos.

(*)Eduardo Lora, 2005, "The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America and the Caribbean", en



¿Está seguro de sus seguros?

odo proceso productivo genera un riesgo. Si partimos de esta premisa, rápidamente nos daremos cuenta de que para poder producir reduciendo esos riesgos contamos con herramientas con las que podemos trasladar todo o parte del riesgo que nos afecta en nuestro ámbito específico. Éstas herramientas son los seguros.

En Costa Rica, el INS ofrece una enorme gama de productos con los cuales podemos reducir el porcentaje de riesgos al que nos exponemos, ya sea en seguridad para nuestro patrimonio, nuestros bienes muebles, nuestra responsabilidad ante la sociedad o nuestra propia vida. Esta entidad ofrece herramientas que nos permiten estar seguros y dormir tranquilos.

Por ejemplo, los seguros solidarios como la póliza de Riesgos del Trabajo, protege a los empleadores por los accidentes o enfermedades laborales que puedan sufrir, con un bajo costo y una enorme cobertura, algo que resulta muy valioso para el patrono y que fortalece su compromiso con nuestra sociedad.

Los Seguros Patrimoniales protegen los bienes que con tanto esmero hemos logrado obtener, como son nuestras empresas, casa de habitación, nuestras inversiones y vehículos. Estas coberturas pueden ampliarse hasta para proteger lesiones o muertes de terceras personas y daños a la propiedad ajena, además de proteger nuestro propio bien y garantizar las condiciones de éste al momento de asegurarlo.

Los seguros diversos como los de carga, maquinaria, equipo electrónico, responsabilidad civil, y fidelidad, son solo algunas de esas herramientas que todo empresario debe analizar para reducir al máximo los riesgos presentes y así desarrollar su actividad con tranquilidad, sabiendo que todo lo que ha logrado se encuentra protegido y que en caso de siniestro no está desamparado.

Cuando se trasladan esos riesgos a una compañía como el Instituto Nacional de Seguros se adquiere el respaldo de una de las primeras aseguradoras a nivel latinoamericano, que siempre ha respaldado el crecimiento económico de nuestro país, apoyando inclusive de manera ampliada la seguridad de las personas a través del Cuerpo Nacional de Bomberos.

No sea parte de la población asegurada de nuestro país que tomó un seguro luego de sufrir un desafortunado siniestro, nuestra principal invitación es para que adquiera una póliza proactivamente y resguarde los



Alejandro Salazar M. Franklin Martínez A. Mario Castro M. SEGUROS MODERNOS

intereses más importantes en su vida.

Por ello, le invitamos a que sea un crítico de sus seguros, que sea exigente con quienes le asesoran y a que esté, en definitiva, seguro de sus seguros.

Convenio Comercial





Le ofrecemos una amplia gama de seguros y servicios, con una visión corporativa de negocios.



E-mail: segurosmodernos@desyfin.fi.cr

| | | TIDA D | E CAMD | IO INTE | RBANCAI | DIO DE 1 | /ENTA_A | I ÍII TIM | O DÍA-B | EI MES- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Ene | Feb | Mar | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 294.33 315,05 | 316,85 | 318,30 |
| 2000 | 320,11 | 321,60 | 323,45 | 324,91 | 326,64 | 328,35 | 330,45 | 332,53 | 334,58 | 337,10 | 339,74 | 341,94 |
| 2001 | | 347,73 | 350,39 | 353,98 | 356,86 | | 363,16 | 366,11 | | | | |
| | 344,85 | 385,59 | | | | 359,79 | | | 369,33 409,03 | 372,70 412,82 | 375,88 415,97 | 379,05 419,01 |
| 2003 2004 | 382,42 420.64 | 423.83 | 389,01 427.04 | 392,02 430.06 | 395,44 433.24 | 398,78 436.55 | 402,32 439.81 | 405,55 443.21 | 409,03 446.84 | 412,82 | 413,97 | 419,01 |
| 2004 | 462.48 | 465.83 | 468.87 | 430.00 471.47 | 433.2 4 474.77 | 430.33 | 481.37 | 484.68 | 487.98 | 491.28 | 494.59 | 497.89 |
| 2003 | Proyecció | | 400.07 | 4/1.4/ | 4/4.// | 4/0.00 | 401.37 | 404.00 | 407.70 | 491.20 | 494.39 | 497.09 |
| | Proyeccio |) EKA | | | | | | | | | | |
| | | | | | ÓN ACUI | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 2000 | 9.70% | 9.29% | 8.93% | 8.56% | 8.11% | 7.73% | 7.44% | 7.26% | 7.13% | 7.01% | 6.89% | 6.76% |
| 2001 | 6.67% | 6.63% | 6.57% | 6.54% | 6.53% | 6.48% | 6.51% | 6.60% | 6.71% | 6.88% | 7.10% | 7.33% |
| 2002 | 7.57% | 7.91% | 8.26% | 8.60% | 9.02% | 9.43% | 9.77% | 10.01% | 10.26% | 10.48% | 10.62% | 10.78% |
| 2003 | 10.85% | 10.90% | 10.92% | 10.95% | 10.86% | 10.83% | 10.79% | 10.82% | 10.78% | 10.75% | 10.72% | 10.64% |
| 2004 | 10.51% | 10.37% | 10.24% | 10.09% | 10.03% | 9.91% | 9.77% | 9.68% | 9.66% | 9.60% | 9.54% | 9.54% |
| 2005 | 9.67% | 9.61% | 9.52% | 9.43% | 9.38% | 9.30% | 9.23% | 9.07% | 9.06% | 9.02% | 8.93 | 8.76% |
| | | EKA | | | | | | | | | | |
| | Proyecció | | | | | | | | | | | |
| | | | TA | SA BÁSI | CA PASIV | /A AL PI | RIMER D | ÍA DEL N | MES | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 |
| 2005 | 14.50 | 14.75 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.75 | 15.75 | 15.50 | 15.50 | | | , |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | IBOR A | 6 MESES | AL ÚLT | IMO DÍA | DEL ME | S | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 2.78 |
| 2005 | 2.96 | 3.16 | 3.40 | 3.41 | 3.54 | 3.71 | 3.92 | 4.06 | | | | |
| | | | | PRIME | RATE AL | ÚLTIM | O DÍA D | FI MFS | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 5.25 |
| 2005 | 5.25 | 5.50 | 5.75 | 5.75 | 6.00 | 6.00 | 6.25 | 6.50 | | | | |
| | PRECI | O INTERN | NACION | AL DEL C | A FÉ EN | NÁI APE | S POR O | UINTAL | | A 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 |
| | 112,5 | 104,2 | 104,6 | 100,9 | 111,5 | 107,6 | 95,2 | 91,1 | 84,3 | 94,6 | 113,8 | 125,7 |
| | 114.3 | | - , - | /- | | | | | | | | |
| 1999 2000 | | | 104,6 | 96,5 | 96,9 | 89,5 | 91,6 | 79,5 | /8,0 | 80,5 | 71,3 | 65,3 |
| 1999 | 115,2 | 106,5 | | 96,5 58,5 | 96,9 64,2 | 89,5 58,2 | 91,6 52,1 | 79,5 49,2 | 78,0 48,0 | 80,5 45,8 | 71,3 46,3 | 65,3 48,5 |
| 1999 2000 | 115,2 66,0 | 106,5 62,9 | 62,1 | 58,5 | 64,2 | 58,2 | 52,1 | 49,2 | 48,0 | 45,8 | 46,3 | 48,5 |
| 1999 2000 2001 2002 | 115,2 66,0 47,8 | 106,5 62,9 47,1 | 62,1 54,1 | 58,5 51,9 | 64,2 53,4 | 58,2 53,5 | 52,1 51,1 | 49,2 55,8 | 48,0 63,2 | 45,8 65,4 | 46,3 67,7 | 48,5 68,5 |
| 1999 2000 2001 2002 2003 | 115,2 66,0 | 106,5 62,9 47,1 67,3 | 62,1 54,1 63,6 | 58,5 51,9 70,7 | 64,2 53,4 62,0 | 58,2 53,5 60,4 | 52,1 51,1 65,8 | 49,2 55,8 63,4 | 48,0 | 45,8 | 46,3 | 48,5 |
| 1999 2000 2001 2002 | 115,2 66,0 47,8 67,9 | 106,5 62,9 47,1 | 62,1 54,1 | 58,5 51,9 | 64,2 53,4 | 58,2 53,5 | 52,1 51,1 | 49,2 55,8 | 48,0 63,2 65,4 | 45,8 65,4 62,7 | 46,3 67,7 60,7 | 48,5 68,5 66,2 |

| | ΕX | PORTAG | CIONES | OR CIER | AS ACIII | MUI ADA | S FN MI | LLONES | DE FUA | DÓI ARES | | |
|--|--|---|--|---|---|--|--|---|--|--|---|--|
| | Ene | Feb | Mar | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 475.1 | 998.0 | 1570.6 | 2094.6 | 2650.6 | 3206.3 | 3730.9 | 4209.6 | 4729.1 | 5255.5 | 5801.6 | 6297.0 |
| 2005 | 488.3 | 1018.0 | 1594.2 | 2209.7 | 2823.4 | 3430.7 | 4007.9 | 1207.0 | 17 27.1 | 3233.3 | 3001.0 | 0277.0 |
| 2003 | 100.5 | 1010.0 | 137 1.2 | 2207.7 | 2023.1 | 3 130.7 | 1007.5 | | | | | |
| | | | | | | | | LLONES [| | | | |
| 2004 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 7591.9 | 8268.0 |
| 2005 | 720.3 | 1415.7 | 2140.2 | 2923.6 | 3744.9 | 4551.4 | 5391.1 | | | | | |
| | RES | ERVAS N | IETAS D | EL BANC | O CENT | RAL CIFR | AS EN N | MILLONES | DE EUA | DÓLAR | ES | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 1,625.5 | 1,528.3 | 1,655.6 | 1,792.5 | 1,942.5 | 1,917.8 |
| 2005 | 11,905.7 | 1,982.2 | 2,100.5 | 2,143.1 | 2,160.1 | 2,190.5 | 2,244.4 | 2,306.7 | 2,451.3 | | | |
| ÍNDICE M | ENSUAL I | DE ACTIV | VIDAD F | CONÓMI | ICA (IMA | \F* CON | INDUS | TRIA FI F | CTRONIC | CA DE AL | TA TECN | IOI OGIA |
| INDICE IV | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 167.1 | 165.2 | 170.0 | 149.0 | 168.0 | 16Ó.6 | 154.7 | 160.5 | 152.1 | 160.8 | 161.2 | 165.9 | |
| 2002 | 163.5 | 164.6 | 167.9 | 159.3 | 172.6 | 159.9 | 164.8 | 164.4 | 157.7 | 166.7 | 168.8 | 175.8 |
| 2003 | 174.3 | 178.3 | 183.2 | 167.9 | 182.6 | 172.1 | 177.7 | 172.1 | 168.9 | 179.0 | 177.0 | 187.6 |
| 2004 | 178.4 | 180.1 | 197.0 | 178.1 | 188.8 | 181.0 | 186.1 | 181.5 | 175.3 | 181.5 | 186.6 | 197.4 |
| 2005 | 186.6 | 185.0 | 193.4 | 185.7 | 195.0 | 186.3 | | | | | | |
| | *Tasa de Va | riación inte | ranual, 199 | 1 como añ | o base | | | | | | | |
| | | | CRÉDITO | AL SEC | TOR PRI | VADO V | ARIACIÓ | N INTER | ANUAL | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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% | 4.76% | 5.83% | 6.96% | 9.22% | 11.76% | 13.32% | 14.51% | 17.57% |
| 2005 | 0.68% | 1.95% | 4.26% | 5.69% | 9.21% | 9.83% | 10.78% | | | | | |
| | | del Sistema anco Centr | | | | | | | | | | |
| | | | | | DESDE | DICIEME | RE EN N | MILLONES | DE EUA | DÓI AR | FS* | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| 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 | 313.2 | 387.7 | 401.6 | 447.90 | |
| 2005 | 460.5 | 463.7 | 466.9 | 469.8 | 473.0 | 476.3 | | | | | | |
| | | | | | | • • • • | Ralanza de | Dagge del | RCCR | | | |
| | *Al tipo de | | | mes, calcu | ilado por la | seccion de | Dalai iza uc | e ragos dei | DCCN. | | | |
| | | cambio pr Iinisterio de | | | | | | | DCCN. | | | |
| - | Fuente: M | linisterio de | e Hacienda | INFLA | CIÓN DE | L MES Y | ACUMU | LADA | | | | |
| ٠ | Fuente: M Enero | linisterio de Febrero | Hacienda Marzo | INFLA Abril | CIÓN DE Mayo | L MES Y Junio | ACUMU Julio | LADA Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
| I-2001 | Fuente: M Enero 1,39% | Febrero 1,16% | Marzo 1,71% | INFLA Abril 1,25% | CIÓN DE Mayo 0,68% | Junio 0,28% | ACUMU Julio 0,61% | LADA Agosto 0,80% | Set 0,61% | -0,01% | 0,89% | 1,09% |
| I-2001 A-2001 | Fuente: M Enero | linisterio de Febrero | Hacienda Marzo | INFLA Abril | CIÓN DE Mayo | L MES Y Junio | ACUMU Julio | LADA Agosto | Set | | | 1,09% |
| | Fuente: M Enero 1,39% | Febrero 1,16% | Marzo 1,71% | INFLA Abril 1,25% | CIÓN DE Mayo 0,68% | Junio 0,28% | ACUMU Julio 0,61% | LADA Agosto 0,80% | Set 0,61% | -0,01% | 0,89% | 1,09% 10,96% |
| A-2001 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% | INFLAC Abril 1,25% 5,62% 0,17% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% | Set 0,61% 8,80% 0,40% | -0,01% 8,79% 0,66% | 0,89% 9,76% 1,03% | 1,09% 10,96% 0,76% |
| A-2001 I-2002 A-2002 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 1,12% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 1,12% 0,65% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 1,12% 0,65% 0,65% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 I-2004 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 1,12% 0,65% 0,65% 1.70% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% 1.29% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% 0.46% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% 0.91% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% 0.67% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% 1.07% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% 1.30% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% 0.97% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% 0.78% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% 0.75% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% 1.40% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% 1.119 |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 I-2004 A-2004 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 0,65% 0,65% 1.70% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% 1.29% 3.02% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% 0.46% 3.49% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% 0.91% 4.44% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% 0.67% 5.14% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% 1.07% 6.26% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% 1.30% 7.64% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% 0.97% 8.68% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% 1.119 |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 I-2004 A-2004 I-2005 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 0,65% 0,65% 1.70% 1.96% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% 1.29% 3.02% 1.09% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% 0.46% 3.49% 0.83% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% 0.91% 4.44% 0.96% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% 0.67% 5.14% 1.37% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% 1.07% 6.26% 0.46% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% 1.30% 7.64% 1.28% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% 0.97% 8.68% 1.25% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% 0.78% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% 0.75% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% 1.40% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% 1.119 13.139 |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 I-2004 A-2004 I-2005 A-2005 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 0,65% 0,65% 1.70% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% 1.29% 3.02% 1.09% 3.08% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% 0.46% 3.49% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% 0.91% 4.44% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% 0.67% 5.14% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% 1.07% 6.26% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% 1.30% 7.64% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% 0.97% 8.68% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% 0.78% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% 0.75% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% 1.40% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% 1.119 |
| A-2001 I-2002 A-2002 I-2003 A-2003 I-2004 A-2004 I-2005 | Enero 1,39% 1,39% 1,12% 0,65% 0,65% 1.70% 1.96% | Febrero 1,16% 2,56% 0,45% 1,57% 0,81% 1,47% 1.29% 3.02% 1.09% | Marzo 1,71% 4,31% 0,78% 2,37% 0,65% 2,12% 0.46% 3.49% 0.83% | Abril 1,25% 5,62% 0,17% 2,54% 0,96% 3,11% 0.91% 4.44% 0.96% | Mayo 0,68% 6,34% 0,63% 3,19% 0,52% 3,65% 0.67% 5.14% 1.37% | Junio 0,28% 6,64% 0,64% 3,84% 0,67% 4,34% 1.07% 6.26% 0.46% | Julio 0,61% 7,29% 1,47% 5,37% 0,80% 5,18% 1.30% 7.64% 1.28% | Agosto 0,80% 8,14% 1,19% 6,62% 0,41% 5,62% 0.97% 8.68% 1.25% | Set 0,61% 8,80% 0,40% 7,04% 0,13% 5,75% 0.78% | -0,01% 8,79% 0,66% 7,74% 1,17% 6,99% 0.75% | 0,89% 9,76% 1,03% 8,86% 1,42% 8,51% 1.40% | 1,09% 10,96% 0,76% 9,68% 1,25% 9,87% 1.119 |

Fuente: Banco Central de Costa Rica

desde 1997

mercadeo .com

- Más de 400 Artículos
- Cursos por internet
- E-Books Gratis
- Consultoría Virtual
- E-Mail Gratuito



Su oportunidad de negocios ... a nivel global



Creado sobre la base de expertos de IESC

- Búsqueda de Socios
- Invesitgación de Mercados
- Fuentes de Materias Primas
- Marketing de Productos
- Estudios para Exportar
- · Capacitación y Asesoría

Oficina Principal 4708 Woodside Drive Austin, TX 7835, USA Tel. (512) 891-7300

USMD Group - Costa Rica (506) 228-7491

jpereira@usmarketgroup.com www.usmarketgroup.com

Hacia el corto plazo

El panorama económico que se vislumbra para Costa Rica y Centroamérica fue analizado desde un punto de vista político.

as proyecciones económicas, con una pincelada de análisis político, fueron el tema del seminario de Ecoanálisis de agosto, donde Luis Mesalles presentó las estimaciones para las variables económicas más importantes, e hizo hincapié en las necesidades que enfrenta el país ante los choques externos y la obstaculización de las metas políticas como la reforma fiscal y la aprobación del TLC con EE.UU.

Mesalles acompañó el análisis con el tradicional esquema de oportunidades y amenazas que se presentan para la economía en el corto plazo. "Es necesario aprovechar las reformas alcanzadas hasta el momento, como la Internet avanzada, pero estamos atrasados con la agenda complementaria", explicó.

Al alza

El crecimiento de la economía mundial continúa proyectada al alza, y ello beneficia la demanda externa, y, sin embargo, el país podría no aprovechar esta situación por sus trabas internas y seguir estancado sufriendo los embates del alto costo en el precio de los combustibles.

Por su parte, Anabel González fue enfática en reconocer que Costa Rica ya no pudo cumplir muchas de las promesas que realizó para la agenda complementaria de la aprobación del TLC. "La mayoría de los proyectos de ley han recibido un espaldarazo por parte del Poder Ejecutivo, y las consecuencias del retraso pueden ser irremediables y afectar la efectividad de la implementación del TLC".

La ex negociadora del Tratado también aprovechó para llamar la atención acerca de la aprobación del TLC en otros países de Centroamérica, así como en Estados Unidos. "Si Guatemala, Honduras y El Salvador firmaran solos este tratado, la situación de desventaja que tendría el país sería enorme, y se pondrían en peligro miles de empleos y la mayoría de la inversión extranjera".

Concluyó el seminario el analista político Luis Guillermo Solís, con un repaso del contexto regional y la situación relativa del país con sus vecinos centroamericanos, así como tendencias al corto y mediano plazo en cuanto a las elecciones presidenciales del 2006.

Para Solís, Costa Rica presenta cinco ele-

"La mayoría de los proyectos de ley han recibido un espaldarazo por parte del poder ejecutivo, y las consecuencias del retraso pueden ser irremediables y afectar la efectividad de la implementación del TLC".

Anabel González

mentos distintivos: agotamiento del Poder Ejecutivo, descontrol legislativo, polarización del debate en cuanto al TLC, y agravamiento de los índices de pobreza.

"Aunque no pareciera, ya estamos en campaña electoral. Cabe preguntarse cómo será el panorama en caso de ganar el favorito, Óscar Arias, o si éste pudiera ser derrotado por una coalición. Lo que si no debe dudarse es que estamos en un proceso de transición política, y éste parece no terminar ahora, sino habría que esperar hasta el 2010", agregó Solís. Para el politólogo, el diálogo social no avanza, y espera, no tenga que "llevar a problemas graves, incluso el uso de la violencia".

Vea algunas de las variables proyectadas, presentadas por Luis Mesalles de Ecoanálisis, en www. ekaenlinea.com

22 EKA LA REVISTA EMPRESARIAL / Nº249, OCTUBRE 2005 • www.ekaenlinea.com

Epidemia tecnológica

La seguridad informática trata de dar alcance a la imparable ola de ataques provocada por el software malicioso, la pesadilla tecnológica y económica del siglo XXI.

ualquier computadora con acceso a internet o a unidades externas puede ser víctima del software malicioso. Los daños materiales por estas epidemias modernas alcanzan sumas cuantiosas y el campo en que trabajan es muy complejo y los métodos de protección están lejos de alcanzar la perfección o la eliminación perdurable del mal. Ya sea por lucro, animadversión o simple ímpetu por la notoriedad, miles de personas se dedican día con día a programar elementos que invaden los computadores para afectar su comportamiento.

El software malicioso comprende un

vasto repertorio de elementos que van desde los virus informáticos (los más conocidos y cuyo nombre es utilizado generalmente para llamar incorrectamente al resto de los programas maliciosos), los gusanos ("worms"), los troyanos, los "backdoors" y el "spyware". Gracias a la opinión de los técnicos de dos de las más reconocidas marcas nos adentramos en el enrevesado mundo del software malicioso.

Luis Carlos Hernández, experto de McAfee, habló del papel de la empresa en la lucha contra las plagas informáticas. Afirmó que la compañia trabaja en diversas áreas que van desde el filtrado de contenido, antivirus, detector de intrusos y prevención de ingreso.

"El software malicioso se define según la forma de ejecutarse, de dispersarse, o el objetivo que busca. Un simple antivirus es insuficiente", agregó.

McAfee es una empresa estadounidense con 15 años de experiencia en el ramo. Posee centros de detección en diversas partes del mundo que reciben la información de los programas instalados en las computadoras, y así detecta los nuevos programas maliciosos y los envía a que los técnicos busquen su solución, "sin embargo el proceso puede llevar días y hacer estragos", concluyó





"Un simple antivirus es ineficiente", explicó Luis Carlos Hernández, de McAfee.

Hernández.

Actualización

Por su parte, Esteban Contreras, representante de Symantec y Gerente de Producto de Intcomex de Costa Rica, habló de la empresa, reconocida universalmente por Norton, el antivirus doméstico más popular del planeta. Symantec define cuatro fases de acción: servicios de alerta, administración, protección y respuesta. Aunque la operación del producto es semejante a la del resto de los antivirus, Contreras afirma que en el proceso administrativo la información se analiza en un solo punto, así como la capacidad de respuesta es más rápida, lo que hace de Symantec líder en el mercado.

El producto se dispone en dos presentaciones: "Corporate", que abarca estructura de trabajo y servidores, y "Enterprise" que es la suite completa, incluyendo el Corporate más la cobertura de página red y el "gate-



Esteban Contreras afirma que "Symantec es líder por su capacidad de respuesta".

way", y la cobertura al correo electrónico. "Entre ambas suites se puede escoger, según las necesidades de la empresa", continuó Contreras.

La amenaza puede ser variada, incluso combinada, aparte que el peligro se "actualiza" constantemente. No importa cuál sea el antivirus utilizado, lo importante es mantenerse actualizado también, y cubierto en todas las áreas posibles, concuerdan ambos



Conózcalos mejor

Worms. Son similares a los virus, sólo que són independientes y no necesitan hospedarse en un programa ejecutable.

Wabbit. Rara vez aparece. Se auto-multiplica, pero no necesita hospedarse como los virus ni se transmite tan fácilmente como los worms, aunque cumple funciones parecidas a las de ambos programas.

Trojan. Sumamente dañinos porque se disfrazan como programas legítimos. No se pueden multiplicar, como los virus, pero sí pueden transformar o activar a éstos.

Backdoor. Permite el acceso al sistema autenticando un acceso adicional a éste. Existen de dos tipos, semejantes a los trojan, o semejantes a los worms

Spyware. Software que colecta y envía información. Se instalan de manera semejante a los trojan.

Exploit. Atacan una vulnerabilidad particular del sistema de seguridad. Facilita el ingreso de worms.

Rootkit. Son ingresados particularmente cuando ya alguien o algo se ha adueñado del sistema. Incluyen backdoors para el rastreo y worms o virus para dañar el sistema. Una vez instalado es muy difícil tener seguridad que el sistema volverá a ser normal, a pesar de eliminar por completo el disco duro.

Keylogger. Copia la información de teclado presentado en el sistema, para así poder transmitir claves, passwords, etc.

Dialer. Trabaja semejante a los keyloggers, solo que enviando información por medio del desvío del marcado telefónico.

Desviador de URL. Trabaja para desviar las páginas web hacia un URL determinado. Los programas exploradores de Internet que lo sufren deben ser reinstalados, y esto no siempre es garantía de su eliminación.

50 años del sistema de ahorro y préstamo

on la creación del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) nació también el Sistema de Ahorro y Préstamo, el cual se propone proporcionar a las familias costarricenses que carezcan de alojamiento adecuado una vivienda que reúna los requisitos indispensables a efecto de facilitar el desarrollo y conservación de la salud física y mental de sus moradores.

La base primordial al establecer el Sistema de Ahorro y Préstamo se encauza en captar recursos de las personas y organizaciones con capacidad de ahorro, para financiar diferentes rubros relacionados con la Vivienda, con una tasa de interés del 9% anual fijo.

Se establecieron nueve planes de ahorro que permite a los suscriptores ahorrar de durante un tiempo determinado aproximadamente el 30 por ciento del costo de la inversión. La etapa del financiamiento se da una vez concluida el período de ahorro, donde se devuelve al usuario el dinero ahorrado y además se facilita un crédito para cubrir el 70% del costo de la inversión con un interés anual fijo del 9% sobre saldos.

Bondades del Sistema. El ahorro constante le asegura el financiamiento a la tasa de interés

más baja del mercado y cuota mensual fija, sorteos mensuales de tres contratos, respaldo estatal para sus ahorros que por ley son inembargables, no requiere constancia salarial, ni fiadores, como respaldo para el crédito se requiere la garantía hipotecaria.

En 50 años de existencia se han otorgado 23,400 soluciones de vivienda, con una inversión de ¢76.670.799 millones, vendido 203,776 contratos, por ¢432.604.65 millones, y con reservas financieras superiores a los ¢20 mil millones.

De enero a agosto del 2005 se han vendido 4829 contratos por un monto de ¢37.813.95 millones y se brindaron 856 soluciones con una inversión de ¢8.577.5 millones.

El Sistema de Ahorro y Préstamo ha cumplido, a través de los años la misión que le fue encomendada al inicio de sus funciones, logrando así una acumulación de fondos, que permite un exceso de capital que se ha venido generando de la obligación, que permite atender las deudas contractuales en el corto plazo, a través de los ingresos que generen las inversiones.

Para Bernardo López González, Presidente Ejecutivo del INVU, "El Sistema de Ahorro y



Bernardo López González, Presidente Ejecutivo del INVU

Préstamo es un sistema del cual el INVU se siente orgulloso. Es un hecho que su aporte a la clase media de nuestro país ha sido meritorio, pero la tarea no termina aquí; más bien apenas inicia. Con el pasar de los días, es más frecuente ver como nuestros suscriptores proceden de un sector de la población relativamente joven, que han optado por el interés más bajo del mercado, como lo es el 9% anual fijo que ofrece Ahorro y Préstamo".

La reciente reforma aprobada de la Ley del INVU, permitirá que el aporte de Ahorro y Préstamo se amplíe a otros sectores de la población, ya que se trasladarán alrededor de 300 millones de colones de las ganancias obtenidas por los contratos de ahorro, al INVU, recursos que se utilizaran para dar financiamiento a parejas jóvenes y profesionales, con ingresos que no están sujetos al bono, además no pueden acceder a un crédito en el sistema bancario nacional y que desean comprar, construir o remodelar una casa.



Circuito cerrado de televisión CCTV

ada día es más común el uso del Circuito Cerrado de Televisión (CCTV) como una herramienta complementaria en el programa de seguridad y gestión administrativa de una empresa. Un adecuado sistema de CCTV no solo ayuda en la prevención de un acto delictivo, sino que además deja evidencia en caso que el acto delictivo se desarrolle.

En los últimos años, el CCTV dio un paso muy importante al incorporar la tecnología digital, esto amplió enormemente sus usos ya que la información capturada es mucho más sencilla de manejar por medio de discos duros, CDs, Internet, etc.

El CCTV revolucionado encontró aplicaciones que van más allá de la seguridad, como por ejemplo: observación de la gestión del personal, verificación de movimiento en sucursales remotas, observación vía Internet de las diferentes actividades de la empresa, verificación de un adecuado servicio al cliente, etc.

Los equipos MACE ofrecen una amplia gama de equipos digitales de CCTV que cubren las necesidades de los usuarios ya sea residenciales, industriales, empresas de servicios, etc.

MACE ofrece:

Compatibilidad con Internet: nuestros equipos se pueden conectar vía internet, permitiendo monitoreo (observación), reproducción y programación por esa vía desde un computador en cualquier parte del mundo. Operación multiplex: esto permite que los equipos puedan monitorear, reproducir, grabar y enviar señal por Internet simultáneamente.

Garantía: los equipos MACE ofrecen una garantía de 2 años, lo cual constituye la

mejor garantía del mercado.

Confiabilidad y estabilidad: el software de desarrollo propio y la integración de marca hace que MACE ofrezca gran confiabilidad y estabilidad de operación.

Compatibilidad con alarmas: los equipos MACE son compatibles con los sistemas de alarma permitiendo interacción efectiva de sus dispositivos de aviso.

Sawgrass de Costa Rica es el representante exclusivo de MACE y cuenta con una sala de exhibición ubicada en Paso de La Vaca donde con gusto le podremos mostrar de qué manera pueden nuestros equipos ayudarle en su programa de seguridad o gestión administrativa. Igualmente, puede llamarnos al los teléfonos: 248-9428, 9297 o 9019 y un representante nuestro con gusto le visitará y le recomendará soluciones adecuadas a sus necesidades.



INASEG

Elija con seguridad Hay ciertas variables que deben tomarse en cuenta al momento de elegir

Hay ciertas variables que deben tomarse en cuenta al momento de elegir una empresa de seguridad, por ejemplo, saber si se encuentra o no certificada bajo los estándares internacionales que rigen este tipo de actividad.

eguridad INASEG, es una empresa nacional que ofrece servicio de oficiales de seguridad y perros antidrogas, a empresas nacionales y multinacionales.

Una de las principales ventajas de esta empresa es la alta confiabilidad de los oficiales, ya que no sólo son investigados al momento de su contratación, y deben pasar una estricta calificación, sino que son entrenados constantemente.

"El rol de trabajo que tienen los oficiales es de dos días de día, dos días de noche y dos días libres, de manera que hay tiempo para el entrenamiento y tiempo libre, y esto a diferencia de otros roles de trabajo, permite que los oficiales estén mejor capacitados, tiempo libre para recreación, y eso se refleja en su trabajo", comentó Mayra Chacón, Presidente de Seguridad INASEG.

Fortaleza

Chacón asegura que una de las principales fortalezas de su empresa es la seguridad portuaria, en la que tienen una amplia experiencia y oficiales certificados bajo los más altos estándares de seguridad de la norma ISPS.

"Tenemos mucha experiencia en seguridad en barcos, tenemos buzos entrenados para revisar los barcos, donde trabajamos bajo el máximo nivel de seguridad del código ISPS, que son las nuevas normas que implementó Estados Unidos a todos

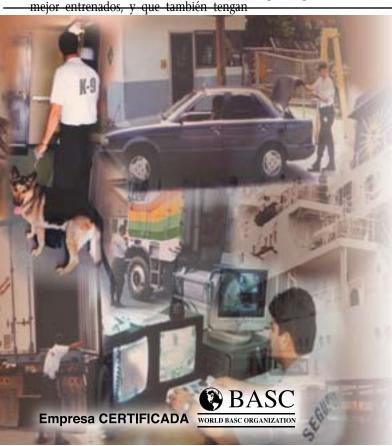


"Somos certificados como empresa BASC, que garantiza una operación bajo los estándares exigidos por EE.UU". Mayra Chacón.

los puertos del mundo como requisito para exportar a ese país".

Otro de los servicios atractivos de esta empresa son los perros certificados y entrenados para detectar drogas y armas en los cargamentos. Este servicio de perros antidrogas es muy popular, sobre todo entre empresas importadoras y exportadoras, las cuales lo utilizan en la prevención del terrorismo y el tráfico de drogas.

Entre las novedades que tiene Seguridad INASEG, se encuentra el servicio de custodios para contenedores, donde se ofrece un custodio que acompañe a cada contenedor, desde el lugar donde se carga la mercadería, hasta su puerto de salida.



¿En qué se basa usted para elegir la seguridad de su empresa?

- ·Servicio personalizado de alta calidad
- ·Oficiales de Seguridad
- ·Perros Antidrogas Certificados
- ·Seguridad Portuaria -barcos según
- Codigo ISPS -Limón y Caldera
- ·Seguridad Aeroportuaria
- ·Servicio de Custodios
- ·Seguridad Bancaria
- Investigaciones
- ·Auditorías de Seguridad
- y para Certificación BASC
- ·Servicios Especiales
- ·Seriedad e imagen para su empresa



Tels.: (506) 224-8702 · (506) 283-0443 Fax: (506) 224-6564 · Apdo. 10563-1000 · e-mail: inaseq@racsa.co.cr



MARCAN LA DIFERENCIA EN LAS EMPRESAS

s un hecho que las empresas que adoptan los programas de Salud Ocupacional del Instituto Nacioanal de Seguros (INS), tienen una ventaja respecto a las que aún no lo hacen. Esto por cuanto la puesta en marcha de las medidas de gestión preventiva incide en la disminución de los accidentes laborales.

Instituto Nacional de Seguros

Departamento de Comunicación Institucional

Un ejemplo de esto es la Constructora Proycon S.A., una empresa 100% costarricense, que, preocupados por el índice de accidentes laborales que estaban manejando, tomó la decisión de solicitar al INS una capacitación para diseñar su propio programa de Gestión Preventiva.

Tras muchas horas de asesoría gratuita, el Departamento de Salud Ocupacional del INS, en conjunto con el señor Eduardo Uribe, Gerente de la empresa, dictaron una política en materia de salud ocupacional que involucra a todos y cada uno de los trabajadores de Proycon. Además, se constituyó una Comisión de Salud Ocupacional, que es la encargada de velar porque se cumpla el programa y de dictar medidas de seguridad e implementarlas en los diferentes proyectos.

La inversión en señalización y rotulación en las construcciones, el equipo de protección personal: cascos, anteojos, chalecos y zapatos de seguridad, entre muchos otros aspectos, han dado su fruto, el cual se evidencia en la disminución de más de un 80% en el índice de accidentes.

El Presidente Ejecutivo del INS, Lic.

Luis Javier Guier Alfaro, informó que con la introducción del Modelo de Gestión Preventiva Empresarial, se pretende que patronos y trabajadores conozcan los procedimientos para controlar los factores de riesgo, para disminuir la incidencia y la gravedad de los accidentes y las enfermedades del trabajo.

El jerarca destacó que, adicionalmente a las actividades de prevención, se le ha dado prioridad a la preocupación por el trabajo continuo, y gracias a esto se logró certificar al proceso de Gestión Preventiva con la norma de calidad ISO 9001:2000, con el fin de que patronos y trabajadores se sientan seguros de que los programas buscan atender la necesidad de los asegurados por Riesgos del Trabajo y la población trabajadora en general.

El Lic. Guier aseguró que la asesoría que reciben los patronos es trascendental en este campo, mediante el Programa de Consultores en Gestión Preventiva. Afirmó que el programa está a cargo de un grupo de profesionales en diversos campos que apoyan a las empresas en el desarrollo de un plan básico de gestión preventiva y salud ocupacional, gratuito para las empresas aseguradas por riesgos del trabajo.

Por otra parte, se cuenta con un Programa Móvil dirigido a la micro y pequeña empresa y a sitios en que se ejecutan labores agrícolas y de construcción, donde por la naturaleza del trabajo, se dificulta organizar actividades de capacitación. En estos

casos se distribuye no solamente material impreso, sino que se programan cursos, seminarios y talleres.

Desde que se creó el Instituto Nacional de Seguros en 1924, una de sus prioridades ha sido garantizar la seguridad de los trabajadores, no solamente en sus sitios de trabajo, sino mediante campañas de prevención y capacitación para evitar los accidentes laborales.

Esta preocupación sostenida ha permitido avances importantes: Mientras que en 1999 el índice de siniestralidad fue de un 13 por ciento, en el año 2004 se situó en un 9 por ciento, solo superado en América Latina por Chile.

El INS pone a disposición de las empresas que cuentan con medios informáticos y en forma gratuita el Softwaree Preventico Empresarial, que contiene los módulos básicos para que la empresa desarrolle, controle y de seguimiento a las metas fijadas en su gestión preventiva.

Información, orientación y capacitación también es parte del accionar que realiza el INS por inculcar y poner en práctica la Salud Ocupacional en el ámbito empresarial costarricense.

Adicionalmente, pone a disposición, en la página de INTERNET www.ins-cr.com, información sobre Gestión Preventiva Empresarial, donde se tiene información sobre todos los servicios que ofrece la institución en este tema.



Clasificados

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

| tarifasprecio 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 | |
| Anuncio 3 pulgadas a color | \$2,500 |
| Mención en una sola edición | |

Información: Andrea Moodie Tel. 520-0070 andrea.moodie@eka.net

| | to adicional. |
|---|-------------------|
| EMPRESA | TELÉFONO FAX |
| AUTOS | |
| Agencia Datsun | 290-0505 231-7083 |
| Aŭtos Automotriz | 257-8000 257-6952 |
| Autos Honda-Faco | 257-6911 233-0038 |
| Autos Honda-Faco | 290-1209 232-6791 |
| Autos Skoda | 258-5354 222-2354 |
| Purdy Motor | 28/-4100 255-094/ |
| Suzuki-Vetrasa | 242-7000 290-2222 |
| BANCOS | |
| Banca Promérica | 296-4848 290-7521 |
| Banco Banex | 287-1000 287-1020 |
| Banco Banex | 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 Citidank Banco Crédito Agrícola de Cartago Banco Cuscatlán Banco de Costa Rica BAC San José Banco Hipotecario de la Vivienda Banco Improsa Banco Interamericano de Desarrollo | 287-9088 233-1458 |
| BAC San José | 295-9595 222-8208 |
| Banco Hipotecario de la Vivienda | 253-0233 224-2953 |
| Banco Improsa | 25/-0689 223-/319 |
| Panco Interámencano de Desarrollo | 233-3244 233-1840 |
| Banco Interfín | |
| Banco Nacional | 212-2000 257-2576 |
| Ranco Ponular | 257-5797 255-1966 |
| Banco Popular Banco Uno | 291-4001 291-4949 |
| Scotiabank | 287-8700 255-3142 |

| CAPACITACION Y CONSULTORIA | | ı |
|--|-------------------|---|
| Fundes | 234-6359 234-6837 | |
| Seminarios de Capacitación Revista Apetito | | |

| 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 | 256-1169222-9749 |
| Aporta Solutions | |
| Career Transitions | 296-5436 296-5483 |
| Doris Peters & Asoc | 283-0544 280-4898 |
| Grupo Meta Consultores | 290-5124 290-4613 |
| Human Perspectives Int HPI S.A | 290-3100 291-3197 |
| KPMG | 240-3232 204-3131 |
| Manpower | 280-2008 280-1792 |
| Multivex | 290-2430 290-2435 |

| EDITORIALES Editorial Edisa | Price Waterhouse Coopers | 224-1555 232-1037 | 233-4053 |
|---|--|----------------------|------------|
| Editorial Edisa | | | |
| BDUCACION | | 234-7634 | 234-2206 |
| INCAE | | | |
| UCIMED | | 437-2340 | 433-9045 |
| Universidad Fidelitas | UCIMED | 296-3944 | . 231-4368 |
| 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 299-4000 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 Servimás 210-8100 220-0980 Financiera Trisan 220-2900 231-2828 FONDOS DE INVERSION BCR Fondos de Inversión 287-9080 255-1236 BN Sociedad de Fondos de Inversión 258-5558 258-5431 Grupo Sama 296-7070 220-1809 Interfin Fondos de Inversión 210-4000 210-4560 HOTELES Hotel Nakuti Resort 672-1127 672-1126 Hotel Playa Hermosa 672-0046 672-0019 Hotel Tilajari 469-9091 469-9095 DIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz 204-7501 204-7444 Instituto Latinoamericano de Idiomas 233-2546 233-2546 Intersa 281-1818 253-4337 | Universidad Fidelitas | 253-0262 | 283-2186 |
| EQUPO PREMIUM Keith y Ramírez 221-1111 223-2873 FINANCIERAS Corporación Financiera Miravalles 299-4000 256-9722 Financiera Acobo 253-7282 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 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 Tilajari 469-9091 469-9095 IDIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz 204-7501 204-7444 Intersa 233-2546 < | Universidad Hispanoamericana | 241-9090 | 241-9090 |
| Keith y Ramírez. 221-1111 223-2873 FINANCIERAS Corporación Financiera Miravalles 299-4000 256-9722 Financiera Acobo 253-7282 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 FONDOS DE INVERSION BCR 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 Tilajari 469-9091 469-9095 DIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz 204-7501 204-7444 Instituto Latinoamericano de Idiomas 233-2546 233-2546 Librar 233-2546 233-2546 </td <td></td> <td>261-4242</td> <td> 261-3212</td> | | 261-4242 | 261-3212 |
| FINANCIERAS Corporación Financiera Miravalles 299-4000 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 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 Tilajari 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 | | 201 1111 | 202 2072 |
| Corporación Financiera Miravalles 299-4000 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 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 Tilajari 469-9091 469-9095 IDIOMAS 204-7501 204-7444 Instituto Latinoamericano de Idiomas 233-2546 233-2546 Intersa 281-1818 253-4337 | • | 221-1111 | 223-2873 |
| Financiera Brunca 253-7282 253-0132 Financiera Desyfin 224-8408 248-1222 Financiera Servimás 210-8100 220-0980 Financiera Trisan 220-2900 231-2828 FONDOS DE INVERSION BCR Fondos de Inversión 287-9080 255-1236 BN Sociedad de Fondos de Inversión 258-5558 258-5431 Grupo Sama 296-7070 220-1809 Interfin Fondos de Inversión 210-4000 210-4560 HOTELES Hotel Nakuti Resort 672-1127 672-1126 Hotel Playa Hermosa 672-0046 672-0019 Hotel Tilajari 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 | | | |
| Financiera Brunca 253-7282 253-0132 Financiera Desyfin 224-8408 248-1222 Financiera Servimás 210-8100 220-0980 Financiera Trisan 220-2900 231-2828 FONDOS DE INVERSION BCR Fondos de Inversión 287-9080 255-1236 BN Sociedad de Fondos de Inversión 258-5558 258-5431 Grupo Sama 296-7070 220-1809 Interfin Fondos de Inversión 210-4000 210-4560 HOTELES Hotel Nakuti Resort 672-1127 672-1126 Hotel Playa Hermosa 672-0046 672-0019 Hotel Tilajari 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 233-2546 233-2546 Intensa 281-1818 253-4337 | Corporación Financiera Miravalles | 299-4000 | 256-9722 |
| Financiera Desyfin 224-8408 248-1222 Financiera Servimás 210-8100 220-0980 Financiera Trisan 220-2900 231-2828 FONDOS DE INVERSION BCR Fondos de Inversión 287-9080 255-1236 BN Sociedad de Fondos de Inversión 258-5558 258-5431 Grupo Sama 296-7070 220-1809 Interfin Fondos de Inversión 210-4000 210-4560 HOTELES Hotel Nakuti Resort 672-1127 672-1126 Hotel Playa Hermosa 672-0046 672-0019 Hotel Tilajari 469-9091 469-9095 DIOMAS 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 | Financiera Brunca | 253-7282 | 253-0132 |
| Financiera Trisan | Financiera Desyfin | 224-8408 | 248-1222 |
| 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 Tilajari 469-9091 469-9095 DIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz 204-7501 204-7444 Instituto Latinoamericano de Idiomas 233-2546 Intensa 281-1818 253-4337 | Financiera Servimás | 210-8100 | 220-0980 |
| 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 Tilajari 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 | Financicia ilisan | 220-2300 | 231-2020 |
| 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 Tilajari 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 | EONDOS DE INVERSION | | |
| Grupo Sama | | 287-0080 | 255-1236 |
| Grupo Sama | BN Sociedad de Fondos de Inversión | 258-5558 | 258-5431 |
| HOTELES Hotel Nakuti Resort | Grupo Sama | 296-7070 | 220-1809 |
| Hotel Nakuti Resort | | 210-4000 | 210-4560 |
| Hotel Playa Hermosa | | | .= |
| IDIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz | Hotel Dlava Harmosa | 672-1127 | 672-1126 |
| IDIOMAS Centro Cultural Costarricense Norteamericano 207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz | Hotel Tilajari | 469-9091 | 469-9095 |
| Centro Cultural Costarricense Norteamericano207-7500 224-1480 Centro de Idiomas Berlitz | | | |
| Centro de Idiomas Berlitz | Centro Cultural Costarricense Norteamericano | 207-7500 | 224-1480 |
| Intensa | Centro de Idiomas Berlitz | 204-7501 | 204-7444 |
| Hitelisa | Instituto Latinoamericano de Idiomas | 233-2546 | 233-2546 |
| | Universal de Idiomas | 251-1818 | 223-433/ |
| | INDUSTRIA | | |

| INDUSTRIA | | | |
|----------------|-------------|----------|------------|
| British Americ | can Tobacco | 208-3838 | . 208-3810 |
| | ••••• | | |
| Procter & Gar | nble | 204-7060 | . 204-7600 |
| | | | |
| PARQUES Y | ARDINES | | |

| Carlos R. Nanne E. | 228-1601 | 389-5150 |
|--|----------------------|----------------------|
| RESTAURANTES | | |
| Restaurante Las Delicias del Maíz Bar y Restaurante La Frontera | 433-7200 667-0050 | 433-2217 677-0100 |

| REVISTAS BUSINESS TO BUSINESS | | |
|--|-------------|-----------|
| EKA, la Revista Empresarial | .520-0070 | .520-0047 |
| Imagen&Estilo, profesionales belleza y moda | .520-0070 | 520-0047 |
| TYT, la Revista Ferretera | 520-0070. | 520-0047 |
| Pauta Creativa, Revista de Publicidad y Mercadeo | 0.520-0070. | 520-0047 |
| Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurante | s520-0070 | 520-0047 |
| Receta M, la Revista para Doctores y Farmac | ias520-0 | 0070520- |
| 0047 | | |

| SEGURIDAD | |
|----------------------------------|-----------------------------|
| ADT | 257-7374 257-1234 |
| Coorporación IISA 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 |

Embárquese en la aventura

El mágico Mediterráneo, el impresionante Caribe, el cálido Pacífico... Sencillamente escoja y hable con las líneas de cruceros que desde Costa Rica, puede tramitar para hacer de sus vacaciones un evento inolvidable.



¿Con qué información cuenta usted para tomar decisiones estratégicas?

| \neg | | | | | | |
|--------|------|----------|---------|---------|--------|----|
| - 1 | - | • | | , | • | |
| - 1 | Uror | 70001010 | CHCC | 111011 | 2100 | 20 |
| - 1 | FIOV | reccione | S 176.0 |)11()11 | 1110.6 | 15 |
| - 1 | | | | | | - |

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

En cada actualización económica vamos más allá...

ecoanálisis

Consultores Económicos y Financieros

Tel.: 291-7600 Fax:291-7570 Email:eco@ecoanalisis.co.cr www.ecoanalisis.com

onocer diversos lugares paradisíacos en un mismo viaje a bordo de un resort flotante con todas las comodidades del caso y las mejores ofertas jes un verdadero sueño! Un crucero cumple con todos los requisitos necesarios para brindar a los clientes unas vacaciones de ensueño, al vaivén de las olas, bajo el rutilante sol veraniego, y con el rumor del océano de fondo, una experiencia que quedará en el recuerdo.

Carnival Cruise Lines, con 33 años de experiencia, se considera la línea de cruceros más grande del mundo. Actualmente, posee 26 cruceros navegando por los mares alrededor del planeta, y cubre más puertos en los Estados Unidos que ninguna otra línea. Los servicios que se ofrecen a bordo son excepcionales, así como la asistencia de su personal, que habla cinco idiomas.

Elegancia

Por su parte, Crystal Cruises ofrece elegancia y distinción a bordo de sus resorts flotantes. La calidad en el servicio y la comodidad son sus principales distinciones. Además, los servicios de Crystal marcan sin lugar a dudas la diferencia, como por ejemplo las ofertas que disponen o la Sociedad de Miembros Crystal que garantiza créditos de hasta \$200 en el crucero a las personas que ya han utilizado sus servicios y deciden integrar nuevos miembros a la



sociedad.

Si lo que busca es navegar por los mares con los beneficios de cualquier estadía de la mejor calidad, estas dos empresas pueden ser su gran aliado en forjarse esas vacaciones inolvidables.

Para contactar a Carnival Cruise Lines en el país, llamar al 225-3198, o a Crystal Cruises al 280-0122. www.carnival.com, www.crystalcruises.com.



Fotografías cortesía de Carnival Cruises

Cena de Gala 2005 "Compromiso con la Naturaleza"



Roberto Artavia Loría

Rector de INCAE desde 1999. Doctorado por la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, es también Master en Administración de Empresas de INCAE, con honores, e Ingeniero Naval de la United States Merchant Marine Academy, Kings Point.

Sus áreas de desarrollo académico son la estrategia competitiva, la agroindustria y la producción. La Fundación Amigos de la Isla del Coco (FAICO), le invita a participar en la Cena de Gala 2005 "Compromiso con la Naturaleza", en beneficio de los programas y proyectos que ejecuta FAICO en el Parque Nacional Isla del Coco.

El programa de la Cena de Gala contempla:

- Presentación del D.B.A. Roberto Artavia Loría como orador de fondo, quien expondrá sobre el tema de la Responsabilidad Social Empresarial.
- * Entrega de los Galardones "Isla del Coco, Patrimonio Natural de la Humanidad" a distinguidas personalidades e instituciones: Sir David Attembourough, Ing. Jorge Manuel Dengo, Dr. James Austin, Dr. Juan Enríquez, INCAE.

20 de octubre

Costa Rica Country Club.

7:00 p.m.

* Amenizará la "Big Band" en el marco de una excelente cena.

Costos de participación: Individual: \$300 Mesa para 8 personas: \$2000 Patrocinio: \$8000

Informes y reservaciones: 257-9257 / 256-7476



www.cocosisland.org







Audi A4 renovado

Audi presentó recientemente en Alemania el nuevo A4 Cabrio, descapotable y con una línea óptica diferente, en esta ocasión con una parrilla del radiador en una sola tapa. Déjese llevar por la sobriedad en el estilo Audi. Distribuye: Audi de Costa Rica. Tel: 253-5873



La Motocicleta Fantasma

La Phantom R4i de la marca Vento es la motocicleta scooter que andaba buscando. Con 150cc. y tecnología de primera, la motocicleta sencillamente puede romper límites de velocidad, ya que alcanza hasta 60 millas por hora. Cuatro cilindros, transmisión automática, frenos delanteros con ABS, y más. Distribuye: Sava de Costa Rica. Nuevo Motorsport, en Tibás. Tel: 256-8600



Hipnotizante

HPNOTIQ: un vodka premium con jugos tropicales de fruta y una insinuación de coñac, ha hecho "clic" como la base perfecta para los cócteles. Solo podrá ser degustado en los bares Utopía, Ozio, Punto G y Tokú. O puede ser adquirido bajo pedido con su distribuirdor. Distribuye: Centenario Internacional. Tel: 272-0982



Kingston lanza nueva tarjeta de 2GB.

Ampliando su línea SD para almacenamiento para cámaras digitales, MP3 y Asistentes Personales Digitales, Kingston anuncia una tarjeta de 2 Gigabytes SD Ultimate. Esta línea de tarjetas super rápidas (transferencia de 120X) supera en muchas otras funciones a las otras líneas SD, Standard y Elite. Distribuye: Intcomex de Costa Rica Tel: 296-6537

Teléfonos de Vida de LG

LG está cambiando su enfoque a teléfonos móviles más sanos e inteligentes, apodados los 'Life Phones', para ayudar a hacer cada faceta de la vida más fácil, más cómoda y en última instancia mejor. Estos teléfonos pueden ayudar a medir niveles de grasa, verificar niveles de alcohol en la sangre, y hasta determinar el nivel de estrés. Consultas a: LG de Costa Rica. Tel: 522-3500



¿Si pudiera tener un súper poder, cuál



Quisiera poder detener el tiempo para tener espacio para todas mis cosas, y tener tiempo para mí.

Yin Mei Acón, Directora Panamá, Sociedad Calificadora de Riesgo S.A.





Poder poner este país en orden, porque ha vivido de un manejo mediocre durante sesenta años. Jürgen Mormels.

Jürgen Mormels.
CEO, Restaurante Jürgen's



Ser un gran pianista, ya que soy un pesimo pianista y me gusta mucho.

Luis Guillermo Solís, Analista Politico.



Poder volar, para poder salir "escapada" de situaciones comprometedoras. Gioconda Nieto, Gerente del Canal de Hoteles y Restaurantes, Cervecería Costa Rica.

www.ekaenlinea.com • N°249, OCTUBRE 2005 / LA REVISTA EMPRESARIAL **EKA** 33

Francisco de Paula Gutiérrez



Samuel Yankelewitz



Eduardo Lizano

¿En qué han fallado las herramientas del Banco Central para controlar la inflación?

"Existen tres elementos que obstaculizan el control de la inflación", afirma Francisco de Paula Gutiérrez, Presidente del Banco Central. "Hemos seguido recibiendo choques externos y tenemos algunos problemas en los mecanismos de transmisión de la política monetaria, por lo que la tasa de interés en un régimen cambiario y una economía tan abierta como la que tenemos es poco efectiva como mecanismo de transmisión". "Además tenemos un mercado financiero fragmentado donde las señales que envía el Banco Central, especialmente por medio de la tasa de interés, no son seguidas por los bancos comerciales, como se observa en la tasa de interés que cobran por sus préstamos, y por último, se ha reducido el espacio de acción de la política monetaria por la inflación".

Para Jorge Monge, Presidente de la Asociación Bancaria Costarricense, es importante recordar que se requiere más que las herramientas del BCCR para mantener el valor del colón; además es importante rescatar que el Gobierno Central puede usar las emisiones de colones del Banco Central de Costa Rica como fuente de financiamiento cuando se enfrenta a crisis de endeudamiento. "Particularmente, la crisis de los setenta ha provocado que, veinticinco años después, el Banco no haya podido recuperar esos fondos".

Cuando el Banco Central presta dinero, el resultado es más dinero circulando y siendo el colón un bien más, al aumentar su oferta disminuye su precio; es decir, disminuye el valor de la moneda. "Por esta razón, el Banco ha intentado retirar ese dinero acudiendo a la venta de bonos de estabilización monetaria. Aunque a corto plazo ello puede desacelerar el aumento de colones en circulación, a mediano plazo el pago de los bonos vencidos revierte la situación. Además, el pago de intereses ha provocado una aceleración de la emisión respecto del plazo de recolección de

Varias explicaciones

Por su parte, Samuel Yankelewitz, Presidente de la Unión de Cámaras (UCCAEP) opina que el problema de la inflación actual tiene varias explicaciones, en particular una de orden coyuntural y otra estructural. "Estructuralmente, las pérdidas cuasifiscales del Banco Central le impiden bajar la inflación en forma sostenida a niveles internacionalmente competitivos, de ahí la importancia del compromiso del jerarca de Hacienda cuando afirma que las dos terceras partes de la recaudación de la reforma fiscal, si se aprueba, sería para absorber esas deudas con lo cual podríamos aspirar a niveles de tasas de interés e inflación menores".

"Coyunturalmente, los altos precios de los combustibles y del café son elementos que han incidido en forma significativa en el aumento de los precios internos. El BCCR ha logrado mitigar estos impactos a través del encaje mínimo legal que está por alcanzar el techo".

Finalmente, **Eduardo Lizano, de la Academia de Centroamérica**, aclaró que "fallar no es un buen verbo para describir la situación, si se toma la inflación internacional ronda ndo el 3% ó 4%. El BCCR no tiene como único objetivo controlar la inflación, sino también debe controlar el crecimiento económico. En algunos casos, el control de la inflación y el crecimiento económico son incompatibles en el corto plazo. Posiblemente, el BCCR se está concentrando en el crecimiento más que en el control de la inflación".

Otra explicación es la relacionada con el sistema de minidevaluaciones. Aquí los diferentes agentes económicos están en la capacidad de predecir las variaciones en el tipo de cambio y esto les permite ajustar los precios con anterioridad y así provocar el incremento en la inflación.



personalmente al talento disponible.

Ventajas de exponer:

- •Eficiencia: es un método eficiente en costos, de seleccionar y contratar al
- •Imagen: Divulgar su cultura organizacional y exponer sus fortalezas como empresa para convertirse en el empleador de preferencia.
- •Charlas: Oportunidad de impartir charlas de sus mejores prácticas.
- •Contactos: Realizar contactos con ejecutivos de recursos humanos.
- •Colegas: compartir con otros expositores de las más importantes empresas nacionales y transnacionales.
- •Expocarrera: evento de desarrollo profesional.
- •www.expoempleo.net: su empresa tendrá una presencia importante, con aparición en el directorio, publicación de ofertas y búsqueda de currículos.
- Emprendimiento: talleres, actividades y conferencias para el inicio de empresa propia.

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

10-12 de marzo, 2006 Hotel San José Palacio San José, Costa Rica www.expoempleo.net







RESERVE SU STAND

Servicio al Cliente: Milagro Obando Tel: (506) 520-0070 milagro.obando@eka.net Asesora Comercial: Ma. Fernanda Herrera Tel: (506) 371-6955 fernanda.herrera@eka.net





























