Nº 256 / MAYO 2006

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Optimista

Luis Lieberman, Presidente de Banco Interfin asegura que el país vive su mejor momento financiero gracias al aumento de las exportaciones y las inversiones nacionales y extranjeras. P. 13

ASEGÚRESE QUE LA LEAN

- ☑ Marque y pase
- ☐ Gerente General
- ☐ Gerente Financiero
- ☐ Gerente de Mercadeo
- ☐ Gerente de RRHH
- ☐ _____

Tica dueña de Yahoo! 09

Radiografía del mercado bursátil 18

TOP de anunciantes del 2005 20

Comercio con China es una realidad 34

$7 ejemplar, $50 suscripción anual

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130

interfin es el me
por tercer año consecuti

Nos vemos en

EXPHORE

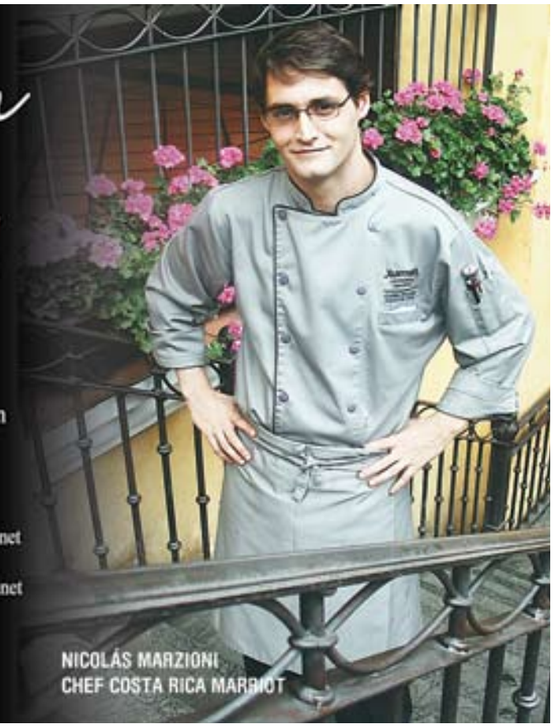
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Martes 5 al Jueves 7 de setiembre, 2006
Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal
San Antonio de Belén

Haga negocios en Expo-Hoteles y Restaurantes la exposición más grande del país de proveedores de esta Industria..

Más información:
Milagro Obando • Tel.: (506) 520-0070 ext. 132 • milagro.obando@eka.net
Reservaciones de Stands:
Guillermo Rodríguez • Tel.: (506) 383-1651 • guillermo.rodríguez@eka.net
Apdo. 11406 -1000 San José, Costa Rica

www.exphore.com



congente
El congreso Internacional de RRHH

Estrategia, productividad, equipos de alto desempeño

ConGente, es el Congreso Internacional de RRHH donde podrá entrar en contacto con la nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos.

Tema central:
"La puesta en acción de la Estrategia de Recursos Humanos"
•Conferencias y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial.
•Area de exhibición para proveedores del sector

ORGANIZAN EKA LA REVISTA EMPRESARIAL · Aporta SOLUTIONS

Berlitz 125 años de experiencia enseñando idiomas · PRICEWATERHOUSECOOPERS · Delta Air Lines · LA REPUBLICA

23 y 24 de agosto 2006
Hotel San José Palacio, Costa Rica.
Servicio al cliente: Carolina Martén (506)520-0070, ext. 123
Para exhibir: Christian Alfaro (506) 356-6871
www.congente.org

Para destacar
y ocupar el primer lugar
se necesita
su confianza.

Nuevamente el **Banco Nacional** se posiciona como **Líder Absoluto en Costa Rica y Centroamérica**.

Este logro nos compromete a superar sus expectativas, porque lo que realmente nos motiva es estar cada día más cerca de usted.

¡Gracias!

***Según ranking bancario centroamericano de las siguientes fuentes:**
Periódico Financiero La Moneda, Revista Summa, Revista Estrategia & Negocios.

BANCO NACIONAL
MAS CERCA DE USTED

Creatividad, experiencia e innovación son los ingredientes en el proceso de desarrollo de Imago Comunicación Interactiva.
P. 31

8 En Acción
Sistema exclusivo para la empresa mediana
Biografía de una princesa tica
Visión Sistémica para la Gerencia
CWT, ahora en Costa Rica
En un mundo de IP
Todos podemos tener metas

34 Foro
Comercio con China, ¿oportunidad viable?
Antes, lo "chino" era tildado de baja calidad. Ahora, descolla como un gran productor mundial, e incluso como un socio potencial de empresas costarricenses. Los expertos opinan sobre la oportunidad que ofrece este gigante oriental para el comercio con nuestro país.

32 Cero estrés
Vodka, al mejor estilo James Bond
El ícono de las películas de espionaje, James Bond, hizo famosa esta bebida alrededor del mundo, cuando durante sus encuentros amorosos siempre disfrutaba de un martini. Así es como el vodka, procedente de Rusia y Polonia, alcanzó su esplendor en la época de los 60.

12 Gerencia
¿Cómo son las mujeres a la hora de gerenciar?

IG&E
13 Bancos al detalle
Conozca las fortalezas y las debilidades de las mayores instituciones financieras del país, en un estudio que tiene por objetivo analizar la información de manera puntual para clasificar las instituciones bancarias del país.

20 Ránking de empresas y publicidad
Un análisis exhaustivo de la inversión publicitaria llevó a Media Gurú a elaborar este especial con un ordenamiento de las campañas más importantes según el medio de comunicación utilizado.

24 Portafolio de Inversiones

22 Congente
Actualización en RRHH

27 Ecoanálisis
El futuro cambiario del país
Thelmo Vargas analiza las posibilidades de variar el régimen de tipo de cambio que tiene Costa Rica. Además, el seminario contó con la participación de Carlos Meléndez y Edgar Robles.

28 Tecnología
Nuevos Windows y Office a la vista
Microsoft anuncia para mediados de año la salida oficial de Windows Vista, el nuevo programa operativo que sucede el largo reinado de Windows XP.

30 Consultoría
Impuestos progresivos vs. impuestos de tasa única ("flat tax")

Socios Comerciales
23 Desyfin
Ajustes en el sistema financiero.

31 IMAGO COMUNICACIÓN INTERACTIVA
Capacitación y comunicación centradas en el usuario.

33 Costa Rica Tennis Club
1era. Edición Torneo Profesional de Tenis: Copa Funaris.

Nuevos Windows y Office a la vista
P. 28

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

BCR Banco de Costa Rica

EXCLUSIVAMENTE PARA USTED
PRÉSTAMO RESIDENCIAL EN DÓLARES
DESDE TASA* PRIME RATE FIJA LOS PRIMEROS CINCO AÑOS
Consulte a su ejecutivo de cuenta o llámenos al 287-9073
* Tasa Vigente al momento de formalización del préstamo.
Plazo hasta 25 años. Monto mínimo $50.000. Sujeto a restricciones.

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

EDITOR
Jorge Rodríguez Sibaja
jorge.rodriguez@eka.net
Director COMERCIAL
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871
CONSEJO EDITORIAL
Mary Anne Aden
Pamela Aden
Julio Sergio Ramírez
Luis Mesalles Jorba
Fernando Vargas Cullel
Rolando Gólcher González

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

DIAGRAMACIÓN
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo
FOTOGRAFÍA
Ronald Román
Fabiola Urbina

SUSCRIPCIONES
Melanie Töebe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 520-0070 Ext. 134

COLABORADORES
Alina Amador
Ana Victoria Amenábar
Media Gurú

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

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

¡Qué brote petróleo!

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

Quizás muchos estemos deseando, que por allá, en cualquier lugar de esta superficie, en un momento algún palazo, haga brotar petróleo. ¡Eureka! Lo que necesitábamos, gritaríamos muchos, gritaríamos todos.

Vaya despedida y qué bienvenida le dio la crisis del petróleo al mandato saliente y al entrante con el aumento histórico del barril de oro negro. Bueno, aunque todo nos queda a los ticos: pagar más, economizar más, esforzarse más y todo lo que suma en pro de restar más gastos.

Hay quienes piensan que encontrar petróleo en Costa Rica no mejoraría el bienestar, a no ser que pulule la idea de desaparecer Recope y tengamos, necesariamente que mandar a refinar al exterior y probablemente nos devolverían el crudo a precios más altos de lo que hasta el momento estamos pagando. Siendo positivos, esperaríamos que haya bonanza por lo menos a la altura de países como México.

Pero como ni vamos a hallar petróleo y aunque muchos así lo quieran, por lo menos de momento, no vamos a desaparecer a nuestra cuestionada refinadora, no nos queda más remedio que enfrentar la crisis.

Imaginamos que tendrán que empezar, en cualquier memento, a venir las disposiciones. Ojalá que no suceda aquello de que usted no pueda sacar el vehículo de su casa porque el último número de la placa está restringido en ese día.

Quien necesita necesariamente su vehículo, no debe tener problema para sacarlo. Como hemos dicho en tantas ocasiones, este asunto debe ser algo personal, de libre albedrío y no una solución impuesta.

Es indiscutible que quien necesita gasolina para sobrevivir o trabajar deberá pagarla al precio al que se la den. No hay de otra, no hay salida.

Ahora bien, si pensáramos en aspectos positivos que pueda traer esta crisis, cualquiera podría decir que los ticos tendrían que socarse la faja y ser más comedidos con sus gastos, probablemente muchos vayan a la pulpería a pie y ayuden a retardar cualquier intento de infarto. Otros dirían, que los problemas de piques en las carreteras quizás desaparezcan, pues nadie querrá pisar el acelerador hasta el fondo. No sé ustedes, amigos lectores, pero yo no le encuentro más aspectos positivos, a no ser de que se disminuyan las presas cuando a muchos les de por ahorrar y no sacar sus autos para viajar en tren y en colectivo.

Ni modo, no hay crisis que no sea como una piedra en el zapato. Habrá que esperar dos cosas: esperar a que se esfume o adaptarse.

Y como son las cosas aquí, probablemente el 9 de junio cuando estemos jugando ante Alemania ante la mirada del planeta, probablemente nadie se acordará ni le importará si brota o no petróleo en Costa Rica. EKA

Suscríbase a EKA gratis

Ingrese sus datos en nuestra página web www.ekaenlinea.com y reciba una suscripción gratis a EKA por tres meses. Más información: Melanie Töebe. melanie.toebe@eka.net Tel.: (506) 520-0070 ext.134

Nuestra próxima edición

Edición: 257 / Mes: Junio / Cierre: xx Mayo

Turismo

La guía de viaje ejecutivo más completa para aprovechar las bellezas del territorio nacional. Los lugares más adecuados para negocios y descanso, así como recomendaciones para organizar sus eventos o llevar a conocer a su mejor cliente extranjero.

Separata: Moda y estilo de vida del ejecutivo de hoy

Conozca las últimas tendencias y las opciones que marcan las diferencias para la vida empresarial actual en un especial de estilo de vida que no se puede perder.

Para anunciarse
Christian Alfaro christian.alfaro@eka.net Cel.: (506) 356-6871 / Tel: (506) 520-0070
María Fernanda Herrera fernanda.herrera@eka.net Cel.: (506) 371-6955 / Tel: (506) 520-0070

El ocaso de un gobierno irrisorio

Jorge Rodríguez Sibaja, Editor.
jorge.rodriguez@eka.net

Definitivamente, la administración del señor Pacheco fue todo un vacilón. Si algo caracterizó al presidente saliente fue su exuberante buen humor, así logró sacarle las lágrimas a más de uno, tanto de risotadas como de decepción.

En mi retina quedará la imagen de cumbres internacionales. Don Abel reunido con cuatro o cinco presidentes de las Américas, todos desternillados de la risa gracias a las originales "salidas" de nuestro jefe de estado. Me imagino la cara que pondría algún ministro tico, rictus forzado de ver semejante jarana, como esposa del bufón que ya se sabe las bromas hasta el cansancio. "Je, je, je. Sí, así es él de charlatán" era respuesta obligada entre la comitiva nacional.

Don Abel fue bendecido con un don prodigioso para comunicarse de forma sencilla pero salerosa. El mismo don le llevaría a la presidencia, y el mismo que le ayudaría a salir bien librado (aunque no siempre) de ponzoñosas críticas. Sin embargo, el liderazgo lamentablemente despuntó por su ausencia, y al final esta presidencia sencillamente no hizo nada.

Cierto que este cuatrienio topó con mala suerte. Desde un inicio, el gobierno lidió con una asamblea muy fragmentada (que tampoco ayudó para que sus miembros fueran memorables), y las condiciones internacionales también estuvieron en su contra.

Es preocupante pensar que una situación similar se perfila para nuestro nuevo presidente, pero la intención es aprender de los errores, y don Abel sí los tuvo.

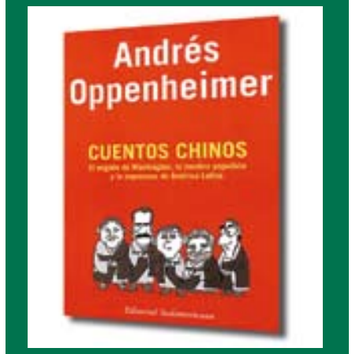
La pusilanimidad fue su sello gubernamental. Fueron muchas las situaciones en que esta presidencia se mostró dubitativa ante sus mismas decisiones, y siempre sucumbió por las presiones sociales. Estos titubeos afectaron la coherencia, que a la vez no ayudó a la cohesión. Una estructura de gabinete sólida fue su segundo fallo, pues parece que nunca la hubo desde el inicio, y hasta los cambios ministeriales también mostraron la debilidad.

Existe un tercer factor, irremisible a mi parecer, y fue el haber apoyado la Guerra contra Irak. Don Abel violó la condición pacífica de la que los ticos se jactan, y eso le costó la popularidad. Lo peor fue que lo hizo con tal de quedarle bien a Estados Unidos en momentos que promovía el TLC, para que un año después el gobierno se mostrara fluctuante ante el mismo proyecto. Este factor quedará en la historia, pues son las guerras las que más se recuerdan, y nuestro inerme país apoyó, entre pocos, la más infame.

Ahora le toca el turno a don Óscar, quien a diferencia de su predecesor, las chanzas no son su fuerte. Reitero, hay atisbos de que a esta nueva administración las condiciones podrían planteársele parecidas. Sin embargo esperemos que en esta ocasión se tomen mejores decisiones que denoten liderazgo, que se asuma la responsabilidad patriótica como debe ser, y que ante todo levante el nombre de Costa Rica como ejemplo de paz y trabajo. Las cosas no parecen fáciles, pero se debe aprender de los yerros que la administración saliente enarboló durante estos largos cuatro años. EKA

Las cosas no parecen fáciles, pero se debe aprender de los yerros que la administración saliente enarboló durante estos largos cuatro años.

Libro del Mes



Cuentos Chinos

¿Qué países están logrando reducir la pobreza y aumentar el bienestar de su población, y qué países están simplemente contando "cuentos chinos"?

Para responder esta pregunta, Andrés Oppenheimer, uno de los periodistas latinoamericanos más galardonados, viajó por China, Irlanda, España, Polonia, República Checa, Estados Unidos y media docena de países de América Latina. El resultado es este libro tan desprejuiciado como revelador.

En el estilo de sus obras anteriores, mezclando crónicas de viaje, entrevistas con los principales protagonistas de la política mundial, reflexiones y constantes toques de humor, Oppenheimer presenta su visión del mundo del siglo XXI: qué países latinoamericanos tienen mayores posibilidades de progresar, y cuáles se encaminan al fracaso en el nuevo contexto internacional marcado por el surgimiento de China como segunda potencia mundial.

Con lucidez y un estilo cristalino y potente, el autor del best-séller "Ojos vendados" ofrece aquí un reportaje fascinante que trasciende las ideologías, rompe con el pensamiento políticamente correcto del momento, y marca un rumbo sorprendentemente optimista para el futuro latinoamericano.

Andrés Oppenheimer, de nacionalidad argentina, desde 1983 escribe para The Miami Herald, y su columna se edita semanalmente en más de 50 periódicos de Estados Unidos y América Latina. Ha recibido el Premio Ortega Y Gasset en 1993, el Premio María Moors Cabot en 1998, y el Premio Iberoamericano Rey de España en 2001. EKA

Sistema exclusivo para la mediana empresa

Microsoft decidió competir fuertemente con proyectos dirigidos a PYMES. Sin embargo, la compañía anunció la diferenciación que realiza al dirigirse a este sector, y presentó todo un complejo modelo de productos especiales para lo que define como la mediana empresa.

Carlos Morales, Gerente de Mercadeo para PYMES del Caribe y Centroamérica de Microsoft, explicó en qué consiste este proyecto. "La empresa mediana es aquella que no presenta las debilidades típicas de la empresa micro y pequeña, posee un mayor posicionamiento de mercado, y muchas veces se enfrenta al paradigma de invertir para competir como si fuera grande", aseguró, a la vez que resaltó las dos principales características de la empresa mediana.

"En este sector, lo más importante es la persona, y el rol que realiza pesa particularmente a nivel general. De igual forma, la empresa mediana requiere de mucha flexibilidad, tanto interna como externa. Los empleados muchas veces realizan labores muy variadas, e igualmente manejan relaciones y realizan transacciones mucho más influyentes para la empresa en conjunto", expresó Morales.

Microsoft busca complementar la productividad de la persona que trabaja para la empresa mediana, sirviéndole no sólo la infraestructura tecnológica básica que implica computadores, servidores y otros servicios que permitan mecanizar y facilitar el manejo de programas operativos de toda la empresa, sino también desarrollando novedosos complementos que sirven para actualizar vía web, e interconectar todas las labores que requieren las compañías de hoy.

"Ahora hemos desarrollado aplicaciones de negocios, como cuentas por cobrar / pagar, que esperan complementarse de la mejor manera con el nuevo Microsoft Office 2007 (ya conocido como Microsoft 12), el cual saldrá al mercado prontamente. Sin embargo, con cualquier programa operativo pueden utilizarse paquetes como Microsoft Dynamics, que incluye un CRM (Customer Relationship Manager, por sus siglas en inglés), AX (anterior Axapta, un planificador de recursos) y un GP (Great Plains, software contable), una de las grandes novedades para el 2006), agregó Morales, para ejemplarizar la gran cantidad de recursos con los que Microsoft espera apoyar empresas que requieren dinámica y flexibilidad a menores costos.

"La diferencia que hacemos de la empresa mediana no lo han hecho muchos. Definitivamente, nos hemos dedicado a investigar este sector", Carlos Morales, Gerente de Mercadeo para PYMES de Microsoft Caribe y Centroamérica.

Para conocer más sobre el software Dynamics, visite el sitio web, http://www.microsoft.com/dynamics. EKA

Biografía de una princesa tica

Jerry Yang y Akiko Yamazaki, en una de las tantas cenas de beneficiencia que visita esta pareja billonaria.

La vida de Akiko Yamazaki está marcada por dos hechos insólitos. Primero, haber nacido y vivir hasta la adolescencia en Costa Rica, país escogido por sus padres para residir, y después, haber conocido a su esposo en un apresurado viaje a Kyoto, Japón.

Y es que su esposo, famoso mundialmente, se lleva la mitad de los créditos al construir uno de los imperios de negocios modernos más llamativos, como lo es el grupo-web de Yahoo!

Así es, Akiko es la esposa de Jerry Yang, el taiwanés cofundador con David Filo de este consorcio empresarial universal, que les ha generado muchos dividendos a la feliz pareja. Sin embargo, Akiko ayudó en gran parte con el éxito de su marido, pues siempre ha estado junto a él y participan en conjunto de diversas actividades que la empresa desarrolla.

El mismo Yang comenta que Akiko ha formado parte importante de las decisiones que tomó en cuanto al surgimiento y desarrollo de Yahoo!. "Ella es más inteligente que yo, porque incluso tiene tres lenguas maternas, mientras que yo solo dos", afirma refiriéndose al perfecto español de Akiko, quien de hecho afirma ser costarricense cuando se lo preguntan.

La fortuna actual de la pareja se estima en $3 mil millones de dólares, libres de impuestos costarricenses, por supuesto. De esta cuantiosa suma, ambos afirman dedicar fondos para diversas campañas, entre ellas el Fondo de Grandes Contribuyentes para Asia-Pacífico y un Fondo para Conservación Ambiental en EE.UU., pues Akiko afirma haber desarrollado un gran amor por la naturaleza en sus años de residencia en el país.

En resumen, Akiko vive con abundante dinero. Lo lamentable es que hace rato no se le ve por estos rumbos, y tantas organizaciones que apoyan no tienen su alcance en el país. Esperemos que esta princesa costarricense haga expreso su mentado amor por el país y venga un día con sus buenas intenciones a darse a conocer más entre sus compatriotas. EKA

Visión Sistémica para la Gerencia

El tema de "sistemas" es un lugar común del pensamiento administrativo. No obstante, muchas veces se maneja una idea intuitiva acerca de qué es un sistema y por qué es importante. Descubra elementos sumamente importantes de la visión sistémica, de fuerte impacto en la capacidad de gestión en las organizaciones.

Fecha: 18 de mayo
Hora: 6:30 p.m.
Lugar: Biblioteca Centro Cultural Costarricense - Nortemaericano, San Pedro.
Inversión: 3 mil colones
Expositor:Dr. Enrique Margery
Temáticas principales:
• El modelo empresarial sistémico.

Centro Cultural Costarricense - Norteamericano

Página web

Estadísticas de las Naciones Unidas

El esfuerzo que realiza la mayor organización política mundial en el mejoramiento de los sistemas estadísticos de cada país busca canalizarse en una sola fuente de información para que así pueda ser accedido por cualquier individuo de la tierra. Es así como las Naciones Unidas han impulsado su proyecto de Bases de Datos Estadísticos en el sitio web UNStats.

Como la misma organización lo ha asegurado en varias ocasiones, falta mucho por hacer para forjar un sistema estadístico global. Gran parte de la información sigue siendo estimada o aproximada, y la inversión necesaria para desarrollar este campo en los países del tercer mundo apenas empieza a fluir. Sin embargo, este proyecto demuestra que ya existe una base firme para iniciar su desarrollo, y solo falta fortalecer los pilares que han mostrado debilidad.

UNStats está repleta de diversa información, desde bases de datos electrónicas, hasta documentos y archivos en forma digital.

Algunas fuentes requieren de acceso prepagado, pero la mayor parte de la información es gratuita, destacándose principalmente la base de datos COMTRADE, única en el mundo con el detalle del movimiento del comercio internacional durante varias décadas y para todos los países y productos.

También resaltan el Sistema de Anuarios Demográficos, con información social, y el proyecto de Metas para el Desarrollo del Milenio, con objetivos públicos que la misma organización ha impuesto a los gobiernos del orbe.

Para más información, en http://unstats.un.org EKA

CWT, ahora en Costa Rica

Uno de los tres mayores consorcios de agencias de viajes en el mundo acaba de establecer una oficina en nuestro país. Se trata de Carlson Wagonlit Travel (CWT), quien a partir de marzo inició operaciones con miras a conquistar el mercado de viajes corporativo.

CWT Costa Rica se rige bajo la misma política que su compañía matriz, la cual se caracteriza por la agilidad y la eficacia en el desarrollo de paquetes para sectores corporativos, ya sean de negocios o vacacionales. "CWT tiene el renombre mundial garantizado, y nuestra oficina espera aprovechar eso. Aunque también significa una responsabilidad enorme, pues debemos cumplir con las expectativas más exigentes de nuestros clientes", afirma Mauricio Castro, Gerente General de CWT Costa Rica.

Sin embargo, CWT Costa Rica también incursiona en el área de viajes de descanso familiar, y posee varios proyectos bajo este modelo, como el programa de Turismo Joven, y un apoyo importante para el turismo interno (para el territorio costarricense).

La agencia de viajes contará con dos oficinas equipadas con la más moderna tecnología, en Los Yoses y en Plaza Itskazú. Actualmente, se tienen las divisiones Corporativa; Grupos, Convenciones y Eventos; Vacaciones; Turismo Nacional y Turismo Joven.

"CWT es consciente de las necesidades para los viajeros corporativos, y por ello busca ser lo más eficiente posible, porque la dinámica de los negocios modernos así lo exige". Mauricio Castro, Gerente General de CWT Costa Rica.

CWT Costa Rica ofrece gran cantidad de información en su página web, http://www.cwt.co.cr. EKA

En un mundo de IP

El entorno empresarial dinámico y veloz en que vivimos hoy requiere de la mayor agilidad para la circulación de información y conectividad. Pensando en ello, Cisco Systems desarrolló un paquete de herramientas denominado Comunicaciones Unificadas, a un precio accesible y con muchas funcionalidades demandadas por los negocios de actualidad.

"El paquete Comunicaciones Unificadas consiste en varios productos diferentes, integrados con el fin de facilitar la comunicación por medios altamente necesarios, y que utilizan la telefonía IP para el transporte ágil y seguro de la información", explicó Gerardo Chaves, experto en tecnologías de Cisco Systems para Costa Rica, quien resaltó algunas diferencias con otros programas de este tipo.

"Este conjunto no sólo consiste de las tradicionales llamadas telefónicas y vídeo, sino también de la mensajería instantánea, lo cual es una innovación en el ámbito, y además viene integrado con el sistema de correo electrónico y agenda, con lo cual se vuelve un producto de uso total para el empresario".

Chaves explicó que el paquete varía según las herramientas aditivas que se demanden, y que pronto estará por salir en el mercado nacional.

Para más información, visite el sitio web: http://www.cisco.com/global/CR/ EKA

"El paquete Comunicaciones Unificadas integra diversas herramientas que facilitan la comunicación intra e interempresarial", expresó Gerardo Chaves (izquierda), quien aquí conversa a través del programa con otro colega de Cisco Systems en California, EE.UU.

HP crece en la región

Con motivo de su visita a Costa Rica, el Gerente Directo de Hewlett-Packard (HP) para Centroamérica, Caribe y Puerto Rico, Martín Castillo, conversó con EKA acerca del crecimiento que la empresa ha tenido en la región, y especialmente en nuestro país, que ha sido escogido junto con India para dirigir el proyecto de outsourcing de la compañía.

"Mi visita tiene dos motivos fundamentales. Primero mejorar la relación con los clientes y socios de la compañía en el istmo, pero también conocer mejor el funcionamiento del mercado costarricense, que es el hub de operaciones en Centroamérica", comentó Castillo, quien es mexicano, radicado hace 6 años en Puerto Rico, donde se ubica la sede regional de HP, la tercera más grande de Latinoamérica después de México y Brasil.

El empresario enfatizó que su compañía es la empresa de tecnología que más ha invertido en Centroamérica en los últimos años. "Hemos mejorado nuestro posicionamiento en el área de distribución y operaciones en cada país, fortalecido nuestra relación con nuestros socios, y aún más con las operaciones de share services, que le han dado un giro importante al funcionamiento de la compañía", afirmó.

Castillo destacó algunos ideales que implementa HP para enfrentar el dinamismo que encierra el mercado tecnológico. "La ventaja competitiva de HP es que ha sabido expandirse en muchas áreas, y en todas compite con excelentes resultados.

"A diferencia de otras compañías, HP ha mantenido esta variedad a través de los años, basados en la política de sistemas abiertos y tecnología adaptable a precios accesibles. Por ello, creo que nuestra empresa no compite contra otros, sino contra nosotros mismos, y ahí ha estado la clave de nuestro éxito". De hecho el volumen de participación de mercados de HP ha crecido en todas las áreas en que participa la empresa, desde impresión, imágenes, computadores, y hasta en servicios de outsourcing, lo cual es toda una revolución del mercado.

"En share services crecemos a tasas insospechadas, principalmente por la buena relación que hemos facilitado para las PYMES que utilizan este servicio. Le puedo decir sin temor que HP ha hecho una apuesta muy grande con Costa Rica en este sentido, gracias a la muy valuada educación en su fuerza laboral. Esperamos que este sea un trampolín para muchos costarricenses que puedan crecer dentro de una empresa de ámbito global como Hewlett Packard", concluyó Castillo, para continuar con la ajetrada agenda que le esperaba para esta visita al país.

"El servicio es la preventa de la siguiente venta". Martín Castillo usa esta frase para regirse sobre la importancia de la atención al cliente que HP enfatiza en su esquema productivo. EKA

"La ventaja competitiva de HP es que ha sabido expandirse en muchas áreas, y en todas compite con excelentes resultados".

Todos podemos tener metas

Por Sylvia Poll
www.sylviapoll.com

A lo largo de toda mi vida, especialmente en mi carrera deportiva, una de las tantas lecciones que aprendí y tal vez una de las más importantes, fue el hábito de establecer metas a corto, mediano y largo plazo. Hábito que trato de aplicar actualmente en todo lo que hago, como mujer profesional ejecutiva, como estudiante y como ser humano.

Este hábito dio inicio a una edad muy temprana, aproximadamente a los 12 años, una edad que muchas personas podrían creer que no es importante establecer metas.

Todos los eneros de cada año, me reunía con mi entrenador Francisco Rivas y definíamos cuáles iban a ser mis metas para ese año y de que forma iban a aportar a mis metas, a un año, dos y cuatro años plazo.

Esto no solo lo hacíamos en el campo deportivo, específicamente en mi carrera como nadadora, sino también en el campo personal y el del estudio.

Mis primeras metas estaban relacionadas con resultados en el ámbito nacional. Con 12 años logré ser campeona nacional, lo cual dio pie a continuar con la siguiente meta, que era en el área centroamericana y así consecutivamente.

Algo que siempre le agradeceré a mi entrenador es que me enseñó a luchar por metas realistas, basadas en mis resultados pasados, con su debido análisis y nunca me hizo soñar con algo que ambos creíamos que no pudiera alcanzar.

Pero el hecho de que las personas no hayan aprendido a establecer metas en su niñez o por medio del deporte, no significa que sea tarde para comenzar.

Como todo, el ejercicio de establecer metas es un buen hábito el cual hay que trabajarlo y no hay mejor época para comenzar como hoy.

Lo primero que se debe de analizar es que es lo que queremos mejorar a lo largo de un periodo determinado, sea en el trabajo, en el estudio, en el plano personal, es decir, cualquier es el área que nos interesa superar y cuál es la visión de nosotros mismos en un plazo definido. Dónde y cómo nos visualizamos en el futuro.

Por ejemplo, una persona que sueña con ser deportista, pero que nunca ha hecho deporte en forma regular, debe definir el deporte en el cual quiere participar y que condición física alcanzar. Segundo, se deben definir metas de diferentes plazos a lo largo del año y que puedan ser medibles con resultados.

Por ejemplo, establecer cuántas veces por semana desea entrenar, aumentando poco a poco y en cuáles competencias participar. Ahí ayuda mucho la asesoría de alguna persona experta en el deporte que se escogió. Este ejemplo es transferible a cualquier cosa que queramos alcanzar.

Ninguna meta, por más pequeña que se crea que es, deja de ser importante y una vez alcanzada, nos ayuda a sentir grandes satisfacciones personales, además de continuar mejorando día a día como seres humanos. EKA

¿Qué beneficios obtiene una empresa al contratar a mujeres en cargos gerenciales?

Marisya de Federspiel
Gerente UEN
Juguetes Universal

Partimos de que no se puede discriminar entre mujeres y hombres gerentes. El éxito siempre dependerá de la capacidad, del esfuerzo y dedicación con el que desempeñemos nuestras labores en la organización.
Sin embargo, tratando de buscar el valor agregado que obtienen las empresas cuando contratan a mujeres en puestos gerenciales, encontramos una gran disposición de ellas a resolver efectivamente las diferencias, una gran capacidad de negociación. Por otra parte, su capacidad de liderazgo es importante así como su habilidad en la comprensión de las relaciones humanas.

Silvia Ross
Gerencia de Mercadeo y Ventas
Ramada Plaza Herradura

Cuando se contrata a una mujer en cargos gerenciales, el empleador tiene que tener en cuenta la sensibilidad. Este es un factor importante, acompañado del raciocinio que predomina en el carácter de una mujer, pues su comportamiento, generalmente es menos impulsivo y más meditado. Esto gracias a que en su desempeño diario tiene que lidiar con otras funciones adicionales a las de ser empresaria, como lo es el de ser madre, en muchas ocasiones, ser hija, esposa, hermana, etc. Son muchas responsabilidades bajo su cargo, con las cuales las mujeres debemos aprender a desempeñarnos y poder manejarlas todas al mismo tiempo.
Toda empresa debe estar orgullosa de tener gerentes mujeres pues están demostrando a la comunidad que el género femenino se da su lugar y tienen don de mando para dirigir y coordinar actividades y funciones en iguales condiciones que los hombres.

Carmen Penabad
Gerente de Proyectos
Edificar

Considero que las mujeres somos un poco más estables laboralmente, ya que preferimos un lugar con un ambiente agradable que un aumento salarial, por ejemplo.
No necesariamente una gerente es más ordenada que el hombre, pero la mujer se caracteriza por el orden en su desempeño.
Además, hay siempre un valor agregado que tiene la mujer: el lado femenino que tanto se menciona. Por ejemplo, a las reuniones a las que asisto, del sector construcción, aporto los postres y cuando el maestro de obras cumple años le llevo un queque. Estas son cosas en las que los hombres generalmente no piensan.
En mi trabajo tiendo a escuchar mucho al personal y darles la atención que requieren.
Hay muchos comentarios que indican que a veces es más agradable tratar y negociar con una mujer.

Hacia un sistema financiero internacional

El crecimiento de la participación privada y la modernización institucional son las principales características que presentan los bancos y puestos de bolsa nacionales este último año.

Al analizar las instituciones bancarias y bursátiles del país, la primera característica distintiva que resalta es la variedad. A pesar que el Sistema Financiero Nacional (SFN) crece como conjunto, este crecimiento es dispar, pues los enfoques que estas entidades persiguen son muy distintos entre sí. Sí hay que resaltar que el SFN se ha vuelto más dinámico, donde la participación de la corporación privada ha aumentado y las medidas para modernizar y globalizar las instituciones financieras empiezan a mostrar sus resultados.
Este análisis se basa en bancos y puestos de bolsa según sus balances de situación y estados de resultados. Para los primeros se tomaron los datos que publica la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) para febrero de los años 2005 y 2006. Esto con miras a examinar estas instituciones desde un mes atípico, específicamente el último mes para el que se tenían datos en su momento.
En el caso de los puestos de bolsa, se tomaron los estados financieros auditados, publicados por la Superintendencia General de Valores (SUGEVAL), correspondientes al 31 de diciembre de los años 2004 y 2005.

Privados ganan terreno

La disparidad institucional es más notoria entre las entidades bancarias. Los bancos estatales han sostenido tradicionalmente la confianza del costarricense y son los que tienen más años en el mercado, apoyados por el Estado. Sin embargo, las corporaciones financieras privadas han crecido importantemente en los últimos años, fortalecidos por inversionistas internacionales o por uniones corporativas, y ayudados por usuarios cada vez más exigentes y competitivos que esperan el mejor servicio.
Bancos como Nacional, Costa Rica y Popular se llevan en ese orden el bulto del mercado. Muy de cerca están los tres privados más grandes, Interfin, Banex y BAC San José, que presentan crecimientos importantes en el período analizado.
No obstante, el Banco Cuscatlán es el que presenta mayor crecimiento entre todas las instituciones, y lidera un tercer grupo de entidades que además comprende, en orden, a Scotiabank, Bancrédito (quien cae fuertemente en activos, ingresos y utilidades, es estatal pero no se analiza en el primer grupo), Improsa y Promérica. Finalmente, se encuentra el cuarto grupo de las instituciones más pequeñas, comprendido por Lafise, BCT, Citibank, UNO y Cathay.
Sorprende también los resultados en utilidades que presenta el Banco de Costa Rica desde hace varios meses. En este caso, el crecimiento interanual anualizado fue de 121%, aunque Promérica se lleva el primer lugar en marzo (125%), muy alejados de las instituciones restantes y Cuscatlán (80%).

Mayor eficiencia

Los puestos de bolsa han iniciado su lucha por conseguir un mercado bursátil globalizado. Cada vez se habla más de la unión bursátil centroamericana y de mayores logros con miras a buscar la eficiencia. Inevitablemente, la mayor globalización, necesaria para un mercado tan reducido como el costarricense, lleva a una mayor exposición ante riesgos exógenos. Es el caso de Popular Valores, el segundo puesto de bolsa por su tamaño, que en esta ocasión sufrió una estrepitosa caída, principalmente en sus utilidades, como efecto de la quiebra de la firma estadounidense Refco, que afectó también al mercado en general.
Es de destacar que los ingresos de las entidades analizadas (aquí se excluye INS Bancrédito Valores, pues no se tenían datos para el 2005) crecieron poco durante el período. Las excepciones fueron los puestos de bolsa Citivalores, Aldesa y Serfin, con crecimientos del orden del 40% anualizado. Acobo, Puesto de Bolsa, presentó la mejor tasa de utilidades, con 154% de crecimiento, seguido de Lafise Valores (36%). Sólo cuatro puestos de bolsa tienen tasas de utilidad neta positiva en este período
Sin embargo, el sector bursátil vive un buen momento, donde las operaciones de mercado secundario ganan posición y las transacciones siguen una pauta creciente. Las expectativas indican que los resultados mejorarían para este año, en comparación con el 2005.

El SFN se ha vuelto más dinámico, donde la participación de la corporación privada ha aumentado y las medidas para modernizar y globalizar las instituciones financieras empiezan a mostrar sus resultados.

Cero temor a los riesgos

Pese a la crisis sufrida por los fondos de inversión, el costarricense no ha perdido la fe en tener su dinero guardado a largo plazo y ha ido, poco a poco, aprendiendo acerca del trabajo de la Bolsa y cómo invertir mejor su dinero. Esto es lo que le ha permitido a este tipo de entidades financieras seguir creciendo todos los días.

Según explicó Alvaro Gómez, Gerente General de BNValores, "a los inversionistas que realmente quieren vivir de una renta no les interesa las ganancias o pérdidas de capital, sino el dinero que reciben de intereses diariamente, esa es la gran diferencia que hay con quienes prefieren tener un depósito a plazo, en un banco".

A criterio del experto, poner a trabajar el dinero en un puesto de bolsa representa un conocimiento o una buena asesoría por parte de uno de los corredores certificados, de manera de que el capital siempre se encuentra en movimiento y logre obtener el mayor rendimiento posible.

"Este es un negocio que no todos entienden, pero que las grandes corporaciones y hasta el Estado utilizan cada día más cuando quieren aumentar su capital. El secreto está en contar con una buena asesoría y no tenerle miedo a los riesgos".

Enfatiza que en Costa Rica, este mercado es cada vez mayor. "Su crecimiento se debe a la estabilidad social y política del país, pero no debe perderse de vista la necesidad de mejorar en el aspecto económico, reduciendo las pérdidas del Banco Central y generando así nuevas oportunidades de inversión creadoras de riquezas". "Por otra parte, el país cuenta con una legislación un poco incipiente y cambiante en este campo, pero que se ajusta a las necesidades del mercado nacional. Ésta busca ofrecerle al inversionista mayor seguridad y claridad a la hora que realiza sus transacciones".

Crecimiento en la mira

Según un reciente estudio realizado por la SUGEF y la SUGEVAL, el Banco Interfin se encuentra ubicado entre los primeros puestos, de las entidades financieras que más han crecido durante el 2005 y lo que va del 2006.

Luis Lieberman Ginsburg, Presidente de la entidad indica que "estamos creciendo en un promedio de 4 sucursales al año, pero además, hemos abierto unas mini sucursales que le dan servicio a los ruteros, así como agencias más pequeñas en grandes compañías que pagan sus planillas a través de nuestro banco".

Asegura que para este 2006, planean abrir sucursales en Santa Ana, San Isidro del General y Liberia. "Además en las oficinas centrales de la Sabana, estamos abriendo un autobanco para que los usuarios puedan realizar transacciones cortas sin tener que salir de si vehículo".

Sobre novedades argumenta que la primera de ellas va dirigida a banca de personas, donde han crecido mucho en el campo de la tarjeta de crédito y el financiamiento para vivienda.

"Ofrecemos préstamos en colones o dólares a diferentes tasas ya sean fijas por varios años o fluctuantes desde el inicio. En este último rubro hemos crecido entre un 20% y un 25% por año, lo que la hace una de las carteras más importantes para nosotros".

"En el campo de la pequeña y mediana empresa, vamos a comenzar a dar, en sucursales, el servicio de préstamos rápidos. Además, abriremos una línea de crédito para ellas con tasas fijas hasta por 6 años", asegura Lieberman.

Pero, ¿de qué forma Interfin ha crecido sin afectar las utilidades? Según Lieberman, "desde el 2005 hemos implementado un sistema para cuidar nuestro margen financiero, creamos conciencia en nuestra gente para reducir los gastos administrativos y aplicamos un programa que revisa todos los procesos del Banco para evitar la duplicidad de funciones, de esta forma logramos ser más eficientes usando únicamente los recursos necesarios".

Luis Lieberman, Presidente de Banco Interfin asegura que el país vive su mejor momento financiero gracias al aumento de las exportaciones y las inversiones nacionales y extranjeras.

La situación financiera del país no es la mejor, pero Lieberman cuestiona esta afirmación, al indicar que "Costa Rica se encuentra en su mejor momento.

"Nuestras exportaciones van en aumento y la inversión tanto de nacionales como de extranjeros es cada día mayor".

"Como siempre el sector turismo es el que más ha crecido, pero hay que ponerle especial atención al agroindustrial, porque este también crece a pasos de gigante".

Alvaro Gómez, Gerente de BNValores.

"A los inversionistas que realmente quieren vivir de una renta no les interesa las ganancias o pérdidas de capital, sino el dinero que reciben de intereses diariamente, esa es la gran diferencia que hay con quienes prefieren tener un depósito a plazo en un banco".

Ordenamiento de Bancos según datos a marzo del 2005 y 2006 de Sugef

Millones de colones del año, del período 01/05-06 al período 03/05-06

	Total Activos		Total Pasivos		Total Ingresos		Utilidad Neta	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
BAC	275,469	379,396	253,649	346,227	12,277	16,002	1,848	2,747
Bancrédito	208,601	155,990	194,629	139,630	8,562	7,019	640	562
Banex	296,476	393,442	266,023	355,213	11,724	15,093	1,766	2,102
BCT	41,672	50,607	34,677	44,181	1,559	1,877	289	241
Cathay	18,488	22,077	14,768	17,684	806	853	111	86
Citibank	36,975	48,276	30,030	41,724	1,548	1,869	210	278
Costa Rica	997,816	1,184,958	887,169	1,040,833	36,982	43,800	2,952	7,308
Cuscatlán	154,468	231,313	143,073	213,143	6,020	8,886	590	958
Improsa	89,227	125,381	81,455	116,134	3,549	4,822	387	646
Interfin	359,863	455,043	334,905	420,966	14,072	16,881	1,080	1,543
Lafise	55,472	77,114	51,192	71,590	2,149	2,798	135	165
Nacional	1,507,182	2,032,751	1,398,894	1,879,098	58,588	74,233	7,954	8,935
Popular	545,770	709,264	435,302	567,776	24,639	31,204	4,013	5,138
Promérica	82,140	111,823	76,229	103,879	3,886	5,138	219	554
Scotiabank	133,099	166,333	120,210	151,219	4,835	6,202	542	591
UNO	37,411	40,900	32,913	35,903	2,092	2,180	334	78
Total Bancos	**4,840,128**	**6,184,667**	**4,355,117**	**5,545,201**	**193,288**	**238,856**	**23,070**	**31,932**

Información por grupos, y participación porcentual de la entidad en cada grupo

	Total Activos		Total Pasivos		Total Ingresos		Utilidad Neta	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Nacional	49.40	51.76	51.40	53.88	48.74	49.74	53.31	41.79
Costa Rica	32.71	30.17	32.60	29.84	30.76	29.35	19.79	34.18
Popular	17.89	18.06	16.00	16.28	20.50	20.91	26.90	24.03
I Grupo	**3,050,768**	**3,926,973**	**2,721,365**	**3,487,707**	**120,209**	**149,237**	**14,919**	**21,381**
Interfin	38.62	37.06	39.19	37.51	36.96	35.19	23.01	24.14
Banex	31.82	32.04	31.13	31.65	30.79	31.46	37.62	32.88
BAC	29.56	30.90	29.68	30.85	32.25	33.35	39.37	42.98
II Grupo	**931,808**	**1,227,881**	**854,577**	**1,122,406**	**38,073**	**47,976**	**4,694**	**6,392**
Cuscatlán	30.11	41.34	30.28	41.72	28.90	38.33	33.00	40.71
Scotiabank	25.94	29.73	25.44	29.60	23.21	26.75	30.31	25.12
Bancrédito	40.66	27.88	41.19	27.33	41.10	30.28	35.79	23.88
Improsa	17.39	22.41	17.24	22.73	17.04	20.80	21.64	27.45
Promérica	16.01	19.99	16.13	20.33	18.65	22.16	12.25	23.54
III Grupo	**513,067**	**559,527**	**472,523**	**510,862**	**20,832**	**23,181**	**1,788**	**2,353**
Lafise	29.19	32.27	31.29	33.92	26.36	29.22	12.51	19.46
BCT	21.93	21.18	21.20	20.93	19.12	19.60	26.78	28.42
Citibank	19.46	20.20	18.36	19.77	18.98	19.52	19.46	32.78
UNO	19.69	17.11	20.12	17.01	25.66	22.76	30.95	9.20
Cathay	9.73	9.24	9.03	8.38	9.88	8.91	10.29	10.14
IV Grupo	**190,018**	**238,974**	**163,580**	**211,082**	**8,154**	**9,577**	**1,079**	**848**

El Banco Cuscatlán es la institución que presenta mayor crecimiento entre todas las entidades, con un 33% de variación interanual.

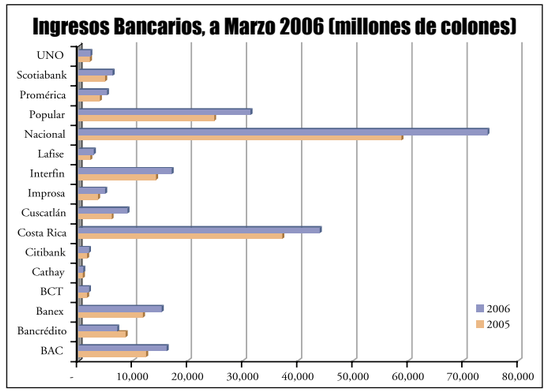
Principales Ingresos, en millones de colones, al mes de febrero

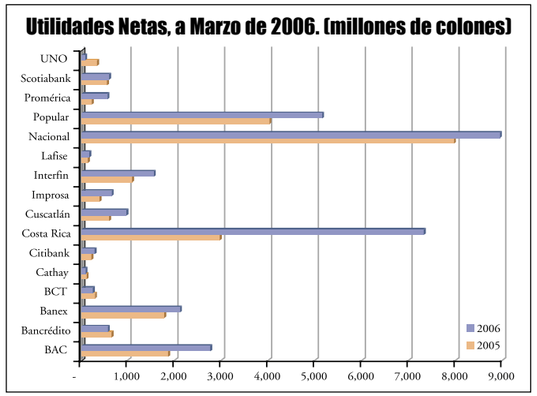
	Intermediación Financiera		Prestación de Servicios		Otros por Operación	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
BAC	6,902	11,322	2,881	3,715	2,512	979
Bancrédito	7,369	5,671	1,224	985	-31	363
Banex	10,140	13,224	1,191	1,414	394	455
BCT	1,170	1,496	137	161	252	221
Cathay	696	708	98	146	11	-1
Citibank	911	1,250	186	228	452	391
Costa Rica	31,965	35,136	3,394	4,685	1,623	3,979
Cuscatlán	5,272	7,624	601	896	147	366
Improsa	3,289	4,456	220	267	39	98
Interfin	12,724	14,852	1,093	1,503	254	526
Lafise	1,815	2,346	223	296	111	156
Nacional	48,900	62,529	8,072	10,131	1,616	1,573
Popular	22,826	28,434	1,090	2,024	725	747
Promérica	3,160	4,167	540	737	189	235
Scotiabank	4,029	5,187	381	510	425	505
UNO	1,740	1,971	533	685	-181	-477
Total Bancos	162,910	200,374	21,864	28,383	8,537	10,116

Tasas de crecimiento (anualizada) en variables de bancos

	Activos	Pasivos	Ingresos	Utilidad
BAC	22.73	21.63	16.15	32.46
Bancrédito	-33.36	-36.07	-26.95	-21.75
Banex	18.26	18.99	14.72	6.06
BCT	8.22	13.53	7.29	-25.69
Cathay	6.41	6.71	-5.69	-30.96
Citibank	16.35	23.81	7.59	17.97
Costa Rica	5.82	4.55	5.54	120.60
Cuscatlán	33.44	32.75	31.53	44.69
Improsa	25.22	27.05	21.07	48.75
Interfin	12.68	12.01	6.90	27.31
Lafise	23.88	24.62	16.02	8.91
Nacional	20.18	19.70	12.91	0.10
Popular	15.81	16.23	12.85	14.09
Promérica	21.31	21.43	17.82	125.42
Scotiabank	11.36	12.10	14.30	-2.83
UNO	-2.58	-2.79	-7.14	-79.19
Total Bancos	13.86	13.46	10.12	23.34

El agrupamiento realizado para el análisis se basa en la participación de las entidades en las variables de activos, pasivos, ingresos y utilidades netas.





Ordenamiento de Puestos de Bolsa según estados auditados

Miles de colones del año, del mes de diciembre

	Total Activos		Total Pasivos		Total Ingresos		Utilidad Neta	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Acobo	495,039	776,972	220,814	449,805	324,926	436,939	18,263	52,942
Aldesa	5,044,533	758,584	4,793,561	454,274	723,912	1,164,308	62,354	55,252
BAC	8,693,539	10,141,079	5,991,986	6,606,011	2,092,999	2,626,560	633,136	733,317
Banex	6,669,147	6,064,300	4,071,001	3,716,416	1,520,640	1,451,906	419,135	382,987
BCR	10,349,209	13,602,085	8,084,737	10,758,004	1,630,731	1,900,570	378,032	270,069
BCT	1,041,363	685,292	414,202	12,570	425,848	346,491	109,370	45,771
BN Valores	8,004,139	12,019,597	4,006,183	6,896,323	5,085,696	5,866,705	1,330,455	1,130,830
Cathay	2,795,713	1,904,490	2,515,957	1,390,213	568,847	479,445	17,728	(73,780)
Citivalores	3,544,876	3,518,509	2,772,890	2,628,282	445,274	765,614	(54,078)	120,891
Cuscatlán	2,456,208	3,603,435	1,005,443	1,550,465	1,273,955	1,153,143	322,667	168,752
Grupo Sama	667,924	764,882	129,757	179,269	209,378	233,699	36,210	47,446
Interbolsa	611,244	503,277	230,963	70,815	515,088	509,086	61,780	52,074
Interfin	6,132,641	3,693,086	3,640,497	753,677	2,102,984	2,546,606	571,953	704,271
Lafise	3,983,058	3,550,980	2,793,675	1,799,539	802,052	1,018,901	216,154	336,110
Mercado Valores	3,734,030	5,022,347	1,613,111	2,573,814	2,219,846	2,816,928	608,214	439,684
Mutual Valores	905,046	3,098,885	25,406	2,184,640	582,993	420,403	111,563	47,119
Popular Valores	31,384,595	23,399,686	24,946,461	18,609,303	3,559,350	4,036,336	1,218,178	(2,087,037)
Serfín Valores	551,864	408,153	289,537	131,325	211,929	332,650	7,529	17,955

Principales ingresos como % de ingresos totales

	Comisiones bursátiles		Intereses y dividendos		Ingresos diferencial cambiario	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Acobo	0.85	0.90	0.01	0.01	0.05	0.06
Aldesa	0.26	0.27	0.03	0.02	0.57	0.53
BAC	0.35	0.38	0.36	0.31	-	0.03
Banex	0.44	0.56				
BCR	0.43	0.41	0.36	0.44	0.17	0.07
BCT	0.43	0.22	0.31	0.53		
BN Valores	0.49	0.59	0.33	0.29	0.14	0.07
Cathay	0.35	0.26	0.24	0.32	0.32	0.36
Citivalores	0.01	0.04	0.99	0.82		
Cuscatlán	0.75	0.71	0.11	0.10	0.11	0.11
Grupo Sama	0.34	0.48			0.08	0.08
Interbolsa	0.67	0.44	0.03	0.09		
Interfin	0.71	0.79	0.19	0.15		
Lafise	0.59	0.62	0.26	0.25	0.11	0.12
Mercado Valores	0.50	0.46	0.09	0.12	0.04	0.02
Mutual Valores	0.74	0.33	0.13	0.40	0.09	0.12
Popular Valores	0.37	0.45	0.41	0.28	0.11	0.16
Serfín Valores	0.85	0.76	0.00	0.00	0.10	0.12

El sector bursátil se vio seriamente afectado este 2005 por el llamado "efecto REFCO", que influyó en la cida de las utilidades de la mayoría de las entidades.

Tasas de crecimiento (anualizada) en variables de puestos de bolsa

	Activos	Pasivos	Ingresos	Utilidad
Acobo	37.59	78.57	17.88	154.12
Aldesa	-86.82	-91.69	40.99	-22.32
BAC	2.26	-3.36	10.01	1.53
Banex	-20.29	-19.97	-16.30	-19.90
BCR	15.21	16.65	2.17	-37.37
BCT	-42.31	-97.34	-28.67	-63.31
BN Valores	31.64	50.90	1.12	-25.49
Cathay	-40.28	-51.56	-26.12	-464.83
Citivalores	-12.99	-16.91	50.73	-295.97
Cuscatlán	28.60	35.18	-20.65	-54.15
Grupo Sama	0.39	21.11	-2.16	14.86
Interbolsa	-27.82	-73.12	-13.36	-26.11
Interfín	-47.21	-81.85	6.15	7.94
Lafise	-21.85	-43.53	11.36	36.31
Mercado Valores	17.91	39.87	11.24	-36.63
Mutual Valores	200.15	7437.88	-36.79	-62.98
Popular Valores	-34.64	-34.61	-0.59	-250.18
Serfín Valores	-35.17	-60.24	37.60	109.05

Para los puestos de bolsa se utilizaron los estados auditados de cada institución, al 31 de diciembre de los años 2004 y 2005.

Ellos tienen el control

La inversión publicitaria en el país durante el periodo 2005 hace ver que las empresas siguen creyendo en este tipo de estrategias para dar a conocer sus productos o proyectar su imagen. Más de 77 millones de dólares en total, así lo reflejan.

Este listado muestra la inversión en publicidad realizada por distintas empresas y agrupaciones el año anterior. Los datos fueron aportados por la empresa MEDIAGURU y comprenden cifras en miles de dólares. Los datos indexados muestran la inversión en publicidad en el periodo de enero a diciembre del 2005. **Para más información sobre Media Gurú visite www.mediaguru.co.cr. Tel. (506) 253-1800.**

Top 100 de anunciantes

Por tipo de medio. De Enero a Diciembre 2005.
Expresado en Miles de Dólares. Datos Indexados

TOP	ANUNCIANTE	DIARIOS	OTROS	RADIO	TELEVISIÓN	Total General
1	UNILEVER	182	450	368	2,948	3,948
2	OFERTEL	1	2		2,639	2,642
3	LA NACION	2,031	240	145	153	2,569
4	BANCO NAL DE CR	841	74	401	871	2,188
5	CERVECERIA CR	171	516	277	798	1,761
6	CORP MASXMENOS	830	144	282	501	1,757
7	OSCAR ARIAS	282	58	433	967	1,740
8	PROCTER & GAMBLE	29	33	22	1,650	1,735
9	COLGATE PALMOLIVE	10	5	12	1,662	1,688
10	BAYER	32	94	194	1,271	1,591
11	NESTLE MAGGI	138	413	117	877	1,544
12	BCO POPULAR	915	78	154	355	1,502
13	IMPORTADORA MONGE	391	75	347	659	1,472
14	BCO DE CR	419	217	196	472	1,304
15	TELETICA CANAL 7	274	52	52	876	1,254
16	DOS PINOS	363	92	109	651	1,215
17	TICA PANAMCO	96	246	273	495	1,109
18	MC DONALDS	54	150	65	732	1,000
19	TV SHOPPING		1	1	991	992
20	DEMASA	39	61	34	837	970
21	GOLLO	384	30	185	360	959
22	BANEX	286	78	147	420	932
23	CADBURY ADAMS	10	76	20	796	901
24	GLAXO SMITH KLINE	41	90	128	631	890
25	TELEPROMOS				880	880
26	VENTEL			1	861	862
27	MEGASUPER	373	14	62	366	814
28	PURDY MOTOR	419	70	96	210	795
29	BANCO SJ	346	212	28	206	792
30	VENTAS POR TV				779	779
31	PERIMERCADOS	377	55	203	133	768
32	INST NAL SEGUROS	116	80	75	497	768
33	KIMBERLY CLARK	114	123	73	450	760
34	JPS	165	14	186	389	755
35	TALAMANCA	512			224	736
36	UNIVERSAL LIBRERIA	247		15	470	731
37	LG ELECTRONICS	154	151	30	381	715
38	SC JOHNSONS	3	19	37	656	715
39	MOVIMIENTO LIBERTA	14	41	60	585	700
40	BURGER KING	67	127	25	463	681
41	APREFLOFAS		2	1	665	668
42	GILLETTE	37	21	95	511	665
43	CAJA CR SEGURO SOC	107	30	75	450	662
44	CLOROX DE CA	18	74	139	417	648
45	BOSTON	182	11	197	248	638
46	CASA BLANCA	352	11	66	209	637
47	CRUZ ROJA	55	19	182	366	621
48	L&S	405	72	37	91	604
49	ACADEMIA JIMENEZ	5	1	69	522	597
50	AUTOS XIRI	361	51		178	589
51	INTERFIN	314	151	51	73	588
52	PINTURAS SUR	208	141	87	135	571
53	VISA INTERNACION	47	13	76	434	570
54	CREDOMATIC	318	110	48	79	554
55	LABINSA	1			550	551
56	AGENCIA DATSUN	344	31	24	149	548
57	AUTO ENSAMBLADORA	330	25	24	168	547
58	PIPASA	38	35	93	374	539
59	VEINSA	356	1	45	125	528
60	KENTUCKY	40	116	16	352	524
61	GRUPOTACA	266	117	48	93	524
62	AMERICAN PAINT	27	14	225	242	508
63	SCOTIABANK	57	138	122	165	481
64	TACO BELL	38	21	117	305	480
65	EL VERDUGO	185	26	143	115	468
66	PANASONIC CR	109	89	75	188	461
67	CORP FINAN MIRAVAL	248	9	82	119	458
68	FIDEICOMISO POR CR	58	11	172	211	451
69	ALVAREZ DESANTI		20	61	357	438
70	DELL	436				436
71	CEMACO	207	63	25	138	433
72	PIZZA HUT	23	47	54	309	433
73	ICE	133	53	133	101	420
74	UNIVERSIDAD DE CR	377	36	1	5	418
75	RECKIT BENCKISER	1	3	38	372	414
76	PAC	29	1	45	321	396
77	HOLTERMANN CIA	38	239	14	101	393
78	KRAFT FOODS INT	14	79	34	263	390
79	MINISTERIO CULTURA	77	14	44	255	389
80	PHILLIP MORRIS	75	264	47		387
81	UNIVER INTERAMERIC	247	29	58	53	387
82	DIRECTV	224	10	5	147	386
83	SAMSUNG	137	76	20	147	381
84	CENTENARIO INTERNA	9	226	88	56	379
85	IREX	8	12	113	246	379
86	HB FULLER	93	65	107	114	378
87	LATINA UNIVERSIDAD	319	12	11	36	378
88	KELLOGS	2	36		340	378
89	LAIN	41	0		335	376
90	PARQUED IVERSIONES	92	82	62	126	362
91	EMBOTELLADORA CA	30	66	22	240	358
92	PFIZER	33	85	63	168	349
93	MINISTERIO AMBIENT	16	30	67	235	347
94	BCO CREDITO AGRICO	107	11	30	196	344
95	MABECA	35	34	71	203	343
96	MULTISERVICIOS FIN	228	28	28	53	337
97	AUTOSTAR VEHICULOS	148	87	85	7	327
98	ALISS	74	7	246		327
99	NOVARTIS	9	2		313	323
100	EPA	187	64	65	5	322
	Total	**18,672**	**7,299**	**8,796**	**42,935**	**77,698**

Actualización en RRHH

El profesional en Recursos Humanos requiere necesariamente de conocimientos frescos que lo lleven a tomar decisiones acertadas y que hagan crecer su compañía o empresas que atiende.

Un sistema de actualización continua es un objetivo que cualquier profesional en el área de RRHH debe tener como un punto trascendente en su agenda, sobre todo en momentos en que la globalización obliga a los profesionales a tener la capacidad para desarrollarse en cualquier latitud y ante cualquier reto. CONGENTE, el Congreso Internacional de RRHH, pone a disposición de todos los profesionales una oportunidad de actualización única en el mercado, en pro de contribuir con el desarrollo organizacional de las empresas. Conozca el temario de charlas que conformarán CONGENTE:

Cultura organizacional

Tema: Transformación organizacional: ¿cómo desarrollar una cultura de enfoque y ejecución? (Manejo del cambio).
Descripción: Esta conferencia se enfoca en los procesos y metodologías que se han desarrollado sobre la base de cómo cerrar la brecha rápidamente entre lo que las organizaciones se proponen y lo que logran.
Expositor: Ing. José Gabriel Miralles, Presidente de Franklin Covey para Centroamérica, Consultor Senior Internacional de Procesos de Transformación Organizacional, Liderazgo y Ejecución.

Responsabilidad Social

Tema: Responsabilidad social y su importancia en la empresa (papel de RRHH en los proyectos).
Descripción: El Octágono de INCAE: La investigación SEKN sobre Responsabilidad Social de la Empresa (RSE). En el proyecto Social Enterprise Knowledge Network (SEKN) diez escuelas de administración iberoamericanas, con el liderazgo de Harvard Business School, han realizado el estudio de 40 casos sobre "emprendimientos sociales" (ES), en los países de la región. 20 de estos casos se refieren a ES en empresas privadas y los otros 20 se refieren al trabajo de organizaciones sin ánimo de lucro cuyo objetivo es el bien público (como fundaciones y ONG).
Expositores: MCS. Mario Marroquín, Comisionado presidencial adjunto para el plan de Gobierno de Guatemala. / PH.D. Enrique Ogliastri, MBA. Juliano Flores, PH.D. Francisco Leguizamón, Profesores del INCAE.

Competencias para RRHH

Tema: Desarrollo y Manejo de Proyectos basados en PMI.
Objetivo: Demostrar el uso de los principales estándares del PMI para la planificación y control de proyectos.
Taller (4 horas).
Expositor: MAI. Rolando Guevara Ruiz, Gerente General de Grupo Sinergia S.A. Licenciado en Ciencias de la Computación e Informática, Master en Administración Informática y certificado como Project Management Profesional del Project Management Institute. Posee una experiencia de más de 25 años en las áreas de la Administración y la Informática

Capacitación y Desarrollo

Tema: Efectividad de la capacitación y el retorno de la inversión ROI (Caso implementado).
Descripción del Tema:
Objetivos:
1. Identificar las mejores prácticas de empresas líderes en la inversión en el desarrollo del Recurso Humano.
2. Propuesta de modelos para maximizar la efectividad de la capacitación.
3. Dar a conocer nuevos instrumentos y herramientas que ayuden a maximizar la efectividad de la inversión en capacitación y desarrollo del Recurso Humano.
4. Medir el retorno de la inversión en capacitación.

Contenido:
1. Problemática y retos en el desarrollo del Recurso Humano en Latinoamérica.
2. Crisis potencial: Falta de Liderazgo.
3. Metodologías efectivas para desarrollar el liderazgo dentro de las empresas.
4. Case-In-Point: Metodología para el desarrollo de Liderazgo utilizada en Harvard University.
5. Modelos de mejores prácticas de empresas de la región.
6. Nuevos instrumentos y herramientas en el área de desarrollo y capacitación.
7. Los cuatro niveles de evaluación de la capacitación de Donald Kirkpatrick.
8. Cómo medir el retorno de la inversión en capacitación

Expositor: Lic. Oscar León, M.A., Presidente de Achieve Global Centro América University of Louisville y Gerente General de Estrategias sin Límites. EKA

Ajustes en el sistema financiero

Todas las entidades financieras en Costa Rica actualmente están experimentando muchos cambios regulatorios a raíz de la futura implementación de las normas de Basilea II, Normativa Prudencial de Crédito SUGEF 1-05, ajustes en las normas de auditoría, control interno, parametrización de cuentas contables, entre otras.
Parece como tema importante de acuerdo a estas normativas que los inversionistas a nivel de todo el Sistema Financiero cuenten con información relevante de las entidades reguladas a la hora de tomar una desición en cuanto a sus gestiones de crédito y más aún para cuando decidan invertir. La recolección de información es una condición vital para el inversionista indistintamente del tipo de instrumento financiero de inversión que desee utilizar. Las diferentes opciones que existen; llámese cuenta corriente, cuentas de ahorros, certificados de inversión, macrotítulos, acciones, participaciones de fondos o cualquier otro, demandan un conocimiento profundo para evitar sorpresas. Los inversionistas deben evolucionar a través de información de calidad y de una forma muy selectiva…. "es muy común encontrarse un mar de información con un dedo de profundidad".
En nuestro país existe un modelo de calificación para juzgar la situación económica - financiera de las entidades fiscalizadas llamado acuerdo Sugef 24-00, mejor conocido a nivel financiero como el CAMELS; este modelo de evaluación consiste en una metodología que analiza tanto la parte cuantitativa como la parte cualitativa de la entidad regulada y pondera estas dos calificaciones en un 80% y 20% respectivamente para determinar la calificacion de riesgo asignada, siendo el nivel normal la mejor calificación.
Dentro de la parte cuantitativa se puede analizar el nivel del capital, la calidad del activo más importante en una entidad financiera como lo es la cartera de créditos, el manejo en los gastos administrativos, la evaluación de los rendimientos, la liquidez y la sensibilidad de los riesgos de las tasas de interés y riesgos cambiarios.
Por otro lado, se evalúa también la parte cualitativa que se incorpora a los análisis como nueva tendencia financiera aplicada para medir la calidad de la gestión administrativa de sus gerentes, eficiencia de las gestiones de la junta directiva, sus accionistas en los aspectos de planificación, control, políticas, administración del personal y sistemas de información gerencial.
Pero los cambios que vienen no solo van a repercutir con ajustes a las entidades, los clientes deudores también van a tener que adquirir un mayor compromiso con la presentación de información financiera, calidad de la misma y atención de las deudas en el sistema financiero nacional.
Un cambio importante en el aspecto crediticio en el Sistema Financiero Nacional se dará con la llegada del SIGER, que significa "Sistema de Gestión de Riesgos" al cual tendrá acceso tanto la SUGEF, como las entidades supervisadas. Este sistema es para la consulta de información crediticia actual e histórica, teniendo acceso al comportamiento de pago histórico de todos los deudores en todas las entidades con las cuales este mantiene y ha tenido operaciones. Con esto las entidades van a tener un parámetro más amplio para evaluar la calidad crediticia de sus clientes y solicitantes.
Lo más importante para que una operación se convierta en una relación de largo plazo va a ser la transparencia que exista entre el cliente y la entidad para el manejo de sus operaciones, y que exista recíprocamente un compromiso total de transparencia y confianza. EKA

MBA Manfred Lacayo B.
Gerente Financiero
FINANCIERA DESYFIN

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

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2001	320,11	321,60	323,45	324,91	326,64	328,35	330,45	332,53	334,58	337,10	339,74	341,94
2002	344,85	347,73	350,39	353,98	356,86	359,79	363,16	366,11	369,33	372,70	375,88	379,05
2003	382,42	385,59	389,01	392,02	395,44	398,78	402,32	405,55	409,03	412,82	415,97	419,01
2004	420.64	423.83	427.04	430.06	433.24	436.55	439.81	443.21	446.84	450.37	454.02	457.76
2005	462.48	465.83	468.87	472.07	475.19	478.68	481.54	484.84	487.94	490.93	494.29	497.71
2006	500.65	503.17	506.03									530.56

Proyección EKA

Fuente: Banco Central

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	9.99%	9.92%	9.78%	9.70%	9.56%	9.47%	9.32%	9.29%	9.24%	9.10%	9.15%	9.25%
2005	9.95%	9.91%	9.80%	9.77%	9.68%	9.65%	9.49%	9.39%	9.20%	9.01%	8.87%	8.72%
2006	8.25%	8.02	7.93%									6.60%

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	15.25	15.25	15.25
2006	15.25	15.25	15.25	15.25								

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	4.23	4.47	4.60	4.70
2006	4.81	4.99	5.14									

PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	6,75	6,75	7,00	7,25
2006	7,25	7,50	7,75									

Fuente: Banco Central de Costa Rica

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	462.3	522.6	544.7	536.5	580.4	531.2	530.0	481.6	488.0	516.3	469.5	439.0
2004	475.1	512.9	582.6	524.0	555.9	555.7	524.6	478.7	519.6	526.3	546.1	500.1
2005	487.8	531.1	576.8	624.5	610.3	618.1	574.5	591.9	624.3	579.4	629.4	572.8
2006	554.9	639.2										

Fuente: Banco Central.

IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	652.7	630.5	656.1	653.3	610.1	623.6	661.9	625.0	621.8	680.5	617.5	630.2
2004	617.5	655.4	741.6	659.7	687.0	732.6	741.1	679.2	659.8	690.5	727.6	676.1
2005	720.3	695.4	724.5	783.4	821.3	806.5	840.8	895.2	806.9	860.9	942.0	900.5
2006	921.6	804.9										

Fuente: Banco Central.

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	1688.0	1749.9	1790.0	1565.2	1594.2	1688.0	1569.1	1607.2	1596.1	1429.1	1739.3	1836.0
2004	1679.5	1744.1	1748.7	1734.7	1722.9	1636.6	1627.8	1530.7	1658.6	1796.2	1945.0	1921.7
2005	1910.0	1986.3	2104.9	2148.7	2163.5	2194.0	2248.9	2311.0	2372.9	2379.9	2206.7	2312.6
2006	2350.1	2405.2	2765.7									

INDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONOMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRONICA DE ALTA TECNOLOGIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	171.44	172.82	173.69	174.29	174.85	175.40	176.01	176.62	177.48	178.49	179.14	179.46
2004	180.32	181.58	182.96	183.77	183.95	183.93	183.86	183.75	184.06	184.78	185.53	186.35
2005	186.85	186.98	187.80	189.29	190.53	191.77	193.29	194.35	194.51	194.31	194.44	194.66
2006	194.60											

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

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
362.53	367.25	372.90	378.29	380.93	383.93	386.74	390.45	395.25	399.41	402.77	405.79	
2005	410.74	415.64	422.51	428.44	432.30	436.32	441.73	444.97	449.61	455.22	457.47	461.67
2006	468.72	474.28	479.45	484.27								

Fuente: Banco Central.

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB TRIMESTRAL (%)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
I Trimestre	3.04	7.84	-0.91	-0.29	11.69	9.46	3.70	0.60	0.63	7.06	3.52	1.84
II Trimestre	7.22	2.73	-0.53	9.34	5.46	8.97	3.62	-0.03	2.98	5.75	4.81	3.69
III Trimestre	5.32	3.56	-0.71	6.67	8.13	8.33	0.70	1.85	3.82	6.91	4.45	
IV Trimestre	3.52	1.60	5.68	6.83	8.41	6.30	-0.68	1.91	4.26	6.40	3.8	

Fuente: Banco Central. Datos a precios de mercado de 1991

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2004	1.70%	1.29%	0.46%	0.91%	0.67%	1.07%	1.30%	0.97%	0.78%	0.75%	1.40%	1.11%
A-2004	1.70%	3.02%	3.49%	4.44%	5.14%	6.26%	7.64%	8.68%	9.52%	10.34%	11.89%	13.13%
I-2005	1.96%	1.09%	0.83%	0.96%	1.37%	0.46%	1.28%	1.25%	0.17%	1.24%	1.62%	1.01%
A-2005	1.96%	3.08%	3.94%	4.93%	6.37%	6.83%	8.23%	9.58%	9.77%	11.13%	12.94%	14.07%
I-2006	1.17%	0.89%	0.17%									
A-2006	1.17%	2.07%	2.24%									11.88%

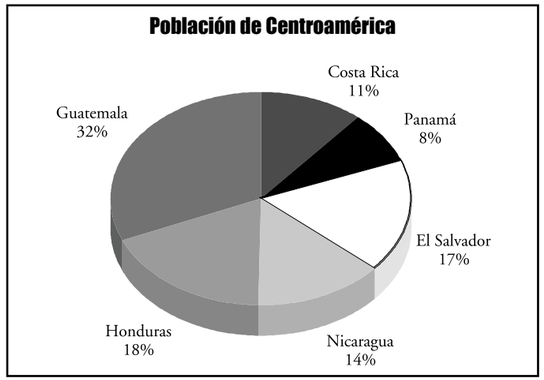
Proyección EKA

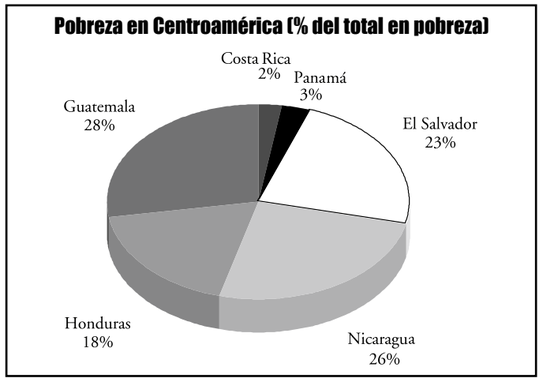
Fuente: Banco Central de Costa Rica

RESULTADO FINANCIERO DEL GOBIERNO CENTRAL (INGRESOS MENOS GASTOS)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2003	-107.08	-142.23	-124.60	-152.33	-182.35	-223.51	-294.80	-365.60	-418.41	-423.37	-456.41	-514.19
2004	-159.18	-189.90	-184.53	-182.47	-202.57	-208.57	-290.73	-313.19	-387.69	-401.64	-447.87	-439.06
2005	-149.46	-177.01	-162.19	-132.19	-142.33	-126.90	-175.45	-177.91	-260.54	-241.23	-241.83	-303.35

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





Por: BANCO NACIONAL VALORES

Entorno internacional

Commodities en escalada

El precio del barril de crudo volvió a marcar máximos históricos a partir del 18 de abril, día en que superó los $70.80 que se registraron en agosto del 2005 (en medio de la incertidumbre provocada por el impacto de los huracanes en el Golfo de México). Esta vez, la tensión generada por el conflicto en Irán llevó el precio del barril a $72.10 el 19 de abril. Al empezar el 2006, el barril se cotizaba en $61.

Además del petróleo, otros commodities (materias primas) continúan un impresionante avance. La onza de oro se negocia a $640.4, para un 30% de aumento en lo que llevamos del año, y un 50% en los últimos 12 meses. El cobre ha aumentado en un 125% en el último año, y un 52% en el 2006. Identificamos tres factores que ayudan a explicar este movimiento.

Desde inicios del 2003 la economía de China ha mantenido una tasa de crecimiento entre 9% y 10%. Su principal actividad económica, la industria de manufactura, ha impulsado la demanda global por materias primas. Un efecto paralelo de este fenómeno ha sido la contención de la inflación global, pues los menores costos de producción chinos han permitido una disminución en los precios de muchos bienes de consumo. Sin embargo, la mayor cantidad producida ha presionado los precios de los insumos.

Otro factor de gran importancia ha sido la tendencia global a incluir las materias primas como un tipo de activo más en los portafolios de inversión, al lado de los bonos y las acciones. Nuevos participantes en el mercado, como los hedge funds (fondos de cobertura), y la creación de nuevos instrumentos como los ETF (fondos cerrados que simulan el comportamiento de un activo o índice en particular), han propiciado una mayor demanda por estos productos.

Históricamente, en épocas de incertidumbre geopolítica o de expectativas de inflación, los inversionistas buscan refugio en activos con valor intrínseco, como el oro y otros metales. La incertidumbre geopolítica es evidente en este momento debido al conflicto en Irán. Por otra parte, las expectativas de inflación, si bien se han mantenido bajo control en los últimos meses, podrían resurgir en el futuro cercano ante un aparente cambio en la dirección de la política monetaria de los EEUU.

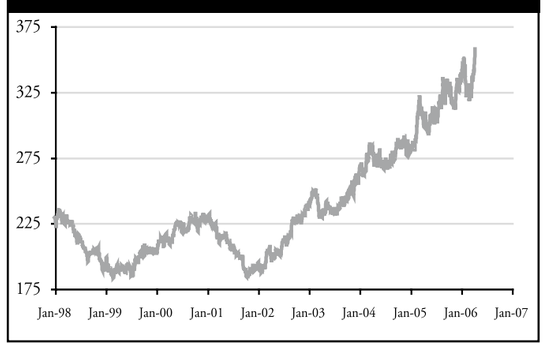
El dólar ha perdido un 4.5% de su valor frente al euro en lo que va del año.

Las minutas de la última reunión del Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal sugirieron la cercanía del final del proceso de incrementos en la tasa de Fondos Federales, que se inició en Junio del 2004. El mercado interpretó esto como una señal de que el próximo 10 de Mayo tendríamos el último aumento, y que la tasa permanecería en 5.00% por un tiempo mientras se evalúa la evolución de la economía.

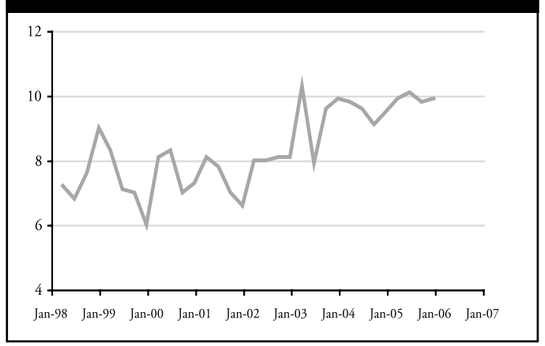
De acuerdo con algunos analistas, los aumentos en los precios del petróleo están empezando a permear hacia el resto de los sectores en la economía, propiciando una mayor presión inflacionaria. El Indice Subyacente de Precios al Consumidor (que excluye los componentes de energía y alimentos) aumentó en marzo un 0.3%, el mayor incremento registrado en el último año en los EEUU. El dólar ha perdido un 4.5% de su valor frente al euro en lo que va del año.

Si la Reserva Federal se detiene antes de tiempo, corre el riesgo de que las expectativas inflacionarias aumenten, y entonces el ajuste en la política tendría que ser más severo, y esto podría propiciar una desaceleración económica importante. Nos encontramos frente a un escenario internacional bastante complicado. La conducción de la política monetaria en los EEUU en los próximos meses, y la respuesta de los diferentes mercados - con especial relevancia los de materias primas, serán de fundamental importancia en la determinación del entorno económico que tendremos en el futuro cercano. EKA

Indice de Commodities CRY Reuters/ Jefferies



PIB de China: Tasa de Crecimiento Real



13 años impresa, ahora también digital www.EKAenlinea.com

Hacia un tipo de cambio flexible

La discusión sobre un cambio de régimen cambiario debe estar basada en las necesidades financieras del país, con miras a los resultados a mediano y largo plazo. Para Thelmo Vargas, ante todo se tiene que tener certeza que el nuevo régimen va a ser "mejor que el viejo". "Un buen sistema cambiario tiene un precio de mercado para la divisa, lo aísla de voluntades innecesarias, y no interfiere en la conducción de la política monetaria. En estos últimos dos aspectos el régimen de minidevaluaciones del BCCR ha estado fallando", afirmó el economista, quien resaltó la importancia de esta discusión para una economía tan abierta como la de Costa Rica.

Por su parte, Carlos Meléndez de Cambolsa, presentó una "fotografía", como le llamó él, del mercado de valores costarricense durante los últimos cinco años. Destacó que el comportamiento del mercado, aunque no ha mostrado crecimiento destacado, ofrece diversas oportunidades de inversión para el 2006. "Para este año se espera un crecimiento del 25% en fondos inmobiliarios, una renovación de $57 millones de parte de entidades privadas, y de $2,042 millones de entidades públicas, y además se tienen nuevos productos como los reportos, los contratos de diferencia, las notas estructuradas y la titularización de concesión de obra pública", explicó Meléndez, esperanzado en que la dinámica del mercado le estimule ante la mayor diversificación.

La conferencia final fue dirigida por Edgar Robles, Intendente de Pensiones, quien mostró la agenda que sigue la SUPEN, tanto de planificación del mercado como de cambios regulatorios por introducir durante el año. Robles presentó estadísticas del comportamiento del sector tanto en el 2004 como en el 2005, donde destacó el crecimiento, leve pero seguro, de los regímenes colectivos, y la baja rentabilidad experimentada por los regímenes individuales. Concluyó su exposición con un resumen de los aspectos que implica el modelo implementado por SUPEN, y mostró su punto de vista sobre hacia dónde se dirigen tanto los regímenes individuales como colectivos en el país.

Política cambiaria y grado de dolarización de diversas economías latinoamericanas

	Flexib. de Facto	Grado Dolarizac.
Alta Dolarizac.		
Bolivia	0.11	85.3
Costa Rica	0.01	56.6
Rep. Dominicana	0.65	25.0
Honduras	0.23	35.7
Nicaragua	0.00	68.7
Paraguay	0.14	47.1
Perú	0.11	64.1
Uruguay	0.05	83.0
Promedio	0.16	58.2
Baja Dolarizac.		
Brasil	0.34	0.0
Chile	0.93	11.9
Colombia	0.79	2.0
Guatemala	0.12	14.9
México	0.25	5.4
Venezuela	1.30	0.0
Promedio	0.62	5.7

1/ El primer índice, conocido como Calvo-Reinhardt del temor a flotar, mide la variabilidad de la tasa de depreciación del tipo de cambio nominal relativo a la suma de la variabilidad de las RMI netas y de la variabilidad de las tasas de interés de corto plazo. Este índice va desde cero, en el caso de tipo de cambio rígido, hasta infinito en el tipo de cambio completamente flexible. EKA

Nuevos Windows y Office a la vista

El fundador de Microsoft, Bill Gates ha hablado efusivamente de las poderosas innovaciones que disfrutarán los clientes con Windows Vista, la nueva versión del sistema operativo, a la cual le falta poco para ser introducida en el mercado internacional. Según Gates, Windows Vista aportará claridad al mundo del cómputo personal para que los clientes puedan realizar sus tareas cotidianas de manera segura y sencilla, encontrar lo que buscan inmediatamente, gozar de lo último en entretenimiento, y estar conectados en casa o fuera de ella.

"Windows y la industria de electrónicos de consumo están cambiando enormemente", comentó Gates. "La gente vive en un mundo con más información y más contenidos digitales que en ningún otro momento de la historia. Windows Vista hará que el cómputo personal sea más útil, más poderoso, más divertido y esté mejor conectado, y nos ofrecerá nuevas maneras de vivir, trabajar y divertirnos". Los cambios que se le han introducido al producto son tan importantes, que el CEO de Microsoft Corp., Steve Ballmer, ha llegado a comparar este lanzamiento con el de Windows 95, ocasión en la que se modificó radicalmente el sistema operativo

De igual forma, se espera el lanzamiento oficial de Microsoft Office 2007, la nueva versión del paquete de herramientas que ha acompañado inseparablemente al programa Windows.

También en el caso de Office no se lanzaban nuevas versiones desde el paquete del 2003. Microsoft Office 2007 vendrá en siete ediciones y entre las novedades se destacan un manejo dinámico e interrelacionado de las funciones de todos los programas, así como mayores aplicaciones en comandos y mejores facilidades en la edición y manejo de documentos.

"Microsoft anuncia para mediados de año la salida oficial de Windows Vista, el nuevo programa operativo que sucede el largo reinado de Windows XP. Además, se espera la llegada de Microsoft Office 2007, mejorado con mayor flexibilidad e interconexión para las funciones domésticas y corporativas modernas"

Próximo a salir al mercado

Windows Vista viene a suceder al sistema operativo Windows XP, el cual llevó la batuta de Microsoft por cinco años y ha sido el programa operativo con el reinado más largo. El Vista fue revelado formalmente al público el 22 de julio del 2005 y desde entonces se han dado pequeñas muestras de las novedades que el programa presenta. Informalmente se habla que la fecha de inicio para la venta masiva del producto está prevista para el 23 de julio del 2006, aunque Microsoft rechaza estas afirmaciones y no se tiene una fecha exacta. Lo que sí ha prometido la empresa es que el producto estará en los hogares de los consumidores finales para antes de navidad del 2006.

Existe mayor incertidumbre en cuanto al lanzamiento oficial de Microsoft Office 2007. Lo que sí es seguro es que el producto espera complementar al Windows Vista (de hecho, en Europa algunas fuentes de información le designan el nombre de "Office Vista"), por lo que muy posiblemente su venta al público inicie poco después de la del nuevo programa operativo.

Novedades que traerá el "Vista"

Entre los beneficios que espera ofrecer este producto se encuentran:

• **Navegación más segura.** Internet Explorer en Windows Vista ofrecerá mejores protecciones en contra de operadores de sitos web maliciosos y ayudará a evitar que los usuarios sean víctimas de estafas por phishing.

• **Mayor control sobre lo que ven los niños en Internet.** Las configuraciones de Windows Family Safety, incluyendo los controles para padres, ayudarán a los padres a monitorear y controlar la manera en que sus hijos utilizan su computadora para incrementar su seguridad.

• **Mayor protección en contra de amenazas.** Windows Vista ayudará a proteger a los clientes en contra de las amenazas de última generación como los gusanos, los virus y el spyware.

• **Desempeño adaptativo.** Windows Vista se reparará automáticamente para incrementar al máximo el desempeño de acuerdo con el uso específico que hagan los usuarios de su computadora.

• **Búsquedas integradas.** En todo el sistema, Windows Vista proporcionará capacidades de búsqueda integrada que reunirán una gran variedad de componentes del sistema operativo para que sea más fácil almacenar, encontrar, administrar y organizar la información y los programas más importantes.

• **Nueva imagen y nuevas sensaciones.** Windows Vista tendrá una interfaz de usuario optimizada fresca y al mismo tiempo familiar con el objeto de ayudar a encontrar y organizar la información de manera rápida y personalizada.

• **Windows Sidebar.** Una nueva función conocida como el Windows Sidebar (barra lateral Windows) proporciona acceso rápido a información, servicios y aplicaciones en tiempo real.

• Rápido encendido y apagado. Las PCs basadas en Windows Vista se encenderán y apagarán de forma más similar a los electrónicos de consumo tradicionales.

• **Windows Mobility Center y Windows Sync Center.** El Windows Mobility Center permitirá a los clientes accesar y modificar las configuraciones de cómputo móvil desde un solo lugar; el Windows Sync Center unificará los dispositivos portátiles como teléfonos, PDAs y reproductores de música.

• **Funcionalidad integrada de la Tablet PC.** Tablet PC en Windows Vista incluirá una navegación mejorada a través de la pluma, soporte para touch-screen y reconocimiento personalizable para letra manuscrita.

• **Música digital inmersiva.** El nuevo Windows Media® Player 11 proporcionará una mejor experiencia de medios digitales. Windows Media Player 11 permitirá que los fanáticos de música naveguen a través de sus colecciones de música utilizando nuevas formas visuales, encuentren exactamente y con gran rapidez la música que buscan, y descarguen fácil y rápidamente la música que quieran a reproductores portátiles de música.

Gates también anunció sus planes de incluir Windows Media Player 11 en Windows XP, con lo que la compañía ofrecerá las nuevas mejoras en desempeño y facilidad de uso a millones de clientes actuales de Windows.

• **Mejores experiencias con fotografías.** Con Windows Photo Gallery, los usuarios de Windows Vista tendrán una mejor experiencia con sus recuerdos digitales, gracias a la posibilidad de compartir y disfrutar fotografías y video descargados de cámaras digitales.

La nueva Windows Photo Gallery superará las complejidades que implica siempre adquirir y administrar fotografías, y podrá también realizar tareas básicas de edición como corrección de colores, ojos rojos e imágenes cortadas en fotos y video.

• **Juegos de próxima generación.** Windows Vista ofrecerá la plataforma de juegos de computadora más avanzada para todos los usuarios, desde los jugadores ocasionales hasta los entusiastas más devotos. Windows Vista marcará el inicio de una nueva era de juegos de video, con gráficas impresionantes y un nuevo conjunto con poderosas herramientas de desarrollo, DirectX® 10.

Más información:
http://www.microsoft.com/windowsvista/default.aspx
http://www.microsoft.com/office/preview/default.mspx
http://en.wikipedia.org/wiki/Windows_vista.

"Windows Vista hará que el cómputo personal sea más útil, más poderoso, más divertido y esté mejor conectado", Bill Gates, fundador de Microsoft.

Impuestos progresivos vs. impuestos de tasa única ("flat tax")

Por Thelmo Vargas, Economista
Socio Consultor de Ecoanálisis

En "El Manifiesto Comunista" Karl Marx aboga por la adopción de un sistema de impuesto sobre la renta progresivo, como un mecanismo para, supuestamente, igualar resultados entre los miembros de la sociedad. Sin embargo, hay varios cuestionamientos a este proceder. Primero, no todas las diferencias de ingreso son indeseables. Son indeseables las que obedecen a falta de igualdad de oportunidad (por exclusión racial; porque a niños pobres se les niega la posibilidad de estudiar o de alimentarse bien), y en general, se le pide al Estado que coadyuve a su eliminación; pero son bienvenidas las que obedecen a esfuerzos diferenciados. Si estas diferencias no se mantienen entonces se resta incentivos a la superación y a la empresariedad.

Los esquemas de impuestos progresivos son, en general, más caros de administrar que los de una sola tarifa, que aplica por igual para todas las fuentes de ingreso, toda vez que los primeros están necesariamente acompañados de muchas excepciones y exigen declaraciones individuales, mientras que los segundos pueden ser recaudados (masivamente) en la fuente. Los esquemas progresivos también hacen que la planificación tributaria cobre importancia para las personas y empresas, y más para las de mayor ingreso.

Eso puede (y suele) traducirse en que las personas y empresas de mayores ingresos también sean las que -con la ayuda de caros asesores tributarios- se acojan a los portillos del esquema, dividan más sus empresas y terminen pagando tasas de impuestos menores que quienes no disponen de esas posibilidades. Por último, hay acuerdo en que es mejor buscar la equidad redistributiva por el del gasto público, asegurando que él se dirija principalmente a los grupos menos favorecidos y al estímulo de obras que estimulan el crecimiento general, que por el de los impuestos.

El "flat tax": Los impuestos a tasa única, que se han tornado populares recientemente, han de tener las siguientes características:

• Tienen una tasa única que opera por encima de cierto nivel que queda excluido (e.g., renta mínima) . Con eso asegura que los grupos de menores ingresos son relativamente favorecidos. La exclusión en el caso del impuesto sobre la renta podría ser una determinada suma, módica para no minar la base tributaria, por cada uno de los dependientes del declarante.

• La tasa será igual para empresas que para personas físicas, para evitar "arbitraje impositivo". En efecto, si la tasa para empresas fuera inferior a la de los asalariados, éstos encontrarán rentable constituirse en empresas para dar los mismos servicios que prestaron antes como empleados.

• Todas las fuentes de ingresos deben tratarse por igual y estar sujetas a la misma tasa. La tasa podría situarse entre el 15 y el 20%. Esto apareja una gran simplificación del esquema.

• Para los efectos del cálculo de la renta imponible, las empresas deducirán de sus ingresos sólo los gastos necesarios para producir la renta (salarios, depreciación, etc.)

• No habrá doble imposición. Si las empresas pagan sus impuestos con base a los resultados antes de dar dividendos, entonces los dividendos no deben ser objeto de impuesto.

• Las tasas deben ser bajas para no alejar la inversión ni la empresariedad (pues se trata de actividades de alta elasticidad impositiva). Tasas bajas unidas a esquemas simples se traducen en mayor recaudación y más equidad tributaria.

• En principio un esquema de "flat tax" puede uniformarse, en cuanto a tarifa y criterio para establecer exoneraciones básicas, con impuestos de consumo o al valor agregado (IVA) con tasas similares, i.e., 15-20%. Sin embargo, como estos otros impuestos recaen sobre bienes y actividades de elasticidad baja, entonces ellos podrían sujetarse a tasas más elevadas (por ej., 20-25%) si el deseo del Estado es aumentar la recaudación. Sin embargo, por la regla de Laffer, tasas muy altas pueden implicar mermas en la recaudación respecto a tasas bajas. Si se recurre a esto, es decir, si los impuestos sobre la renta son bajos y sobre el consumo altos, más énfasis deberá poner el Estado en que el gasto logre los efectos redistributivos buscados.

A pesar de la recomendación de Marx, los países que más decididamente han adoptado esquemas de "flat tax" son los exmiembros de la URSS y otros detrás de la Cortina de Hierro (Rusia, Georgia, Lituania, Letonia, Estonia, Eslovaquia, Rumanía, Ucrania). Con excepción de Hong Kong, que ha tenido el esquema desde hace mucho tiempo, los países ricos miembros de la OECD consideran que la adopción de esquemas de "flat tax" lleva a una "competencia desleal" y a "dumping tributario". Los países que los han adoptado ven otra cosa: para ellos se trata de un mecanismo lógico y deseable para acortar la ruta hacia el desarrollo económico y social. EKA

Los esquemas progresivos hacen que la planificación tributaria cobre importancia para las personas y empresas, y más para las de mayor ingreso, por lo que estas buscarán portillos para el esquema y terminen pagando menos impuestos que quienes no disponen de poder económico.

Capacitación y comunicación centradas en el usuario

Creatividad, experiencia e innovación son los ingredientes en el proceso de desarrollo de Imago Comunicación Interactiva, una empresa especializada en servicios de asesoría y desarrollo de productos de comunicación y capacitación por medio de nuevas tecnologías.

La empresa se concentra en crear estrategias novedosas y de alto impacto en los públicos de sus clientes: soluciones e-learning, sitios web educativos, presentaciones, quioscos, vídeos y simulaciones, entre muchas otras herramientas del campo multimedia.

El equipo de trabajo se compone de profesionales y técnicos con vasta experiencia en comunicación corporativa, diseño instruccional, psicología pedagógica, diseño y programación multimedia, lo que favorece un proceso de desarrollo integral.

"La empresa trabaja cada proyecto aplicando el concepto de "diseño centrado en el usuario", pensando que cada necesidad es diferente y debe pensarse y diseñarse de acuerdo con las características de su audiencia objetiva. Palabras como usabilidad y accesibilidad ya son parte de la jerga común de nuestros clientes, conceptos que antes eran prácticamente desconocidos y poco aplicados," aseguró Carlos Valverde, Director Comercial de Imago Comunicación Interactiva.

Esta metodología le ha permitido contar con una cartera de clientes de la talla de Toyota, Banco Nacional, Grupo Aldesa, Wal-Mart, Bac San José-Credomatic, Coopecoronado, Porter Novelli, INA, Bristol Myers y Tiendas AM PM, entre otros.

Cada desarrollo o asesoría se acompañada de un seguimiento y estudio posterior que permite verificar el logro de los objetivos propuestos.

Imago cuenta con un equipo gerencial de gran experiencia en nuevas tecnologías.

Actualmente, la empresa exporta sus productos a países como Panamá y Guatemala.

Visite el sitio www.imagoci.com para más información o llame al (506) 2257465. EKA

CLASIFICADOS Guía de Proveedores

EMPRESA	TELEFONO	FAX
BANCOS		
Banca Promérica	296-4848	290-7521
Banco Banex	287-1000	287-1020
Banco Central de Costa Rica	243-3333	243-4545
Banco Citibank	201-0800	201-8311
Banco Crédito Agrícola de Cartago	550-0202	550-0641
Banco Cuscatlán	299-0299	296-0026
Banco de Costa Rica	287-9088	233-1458
BAC San José	295-9595	222-8208
Banco Hipotecario de la Vivienda	253-0233	224-2953
Banco Improsa	257-0689	223-7319
Banco Interamericano de Desarrollo	233-3244	233-1840
Banco Interfín	210-4000	210-4510
Banco Internacional de Costa Rica	243-1000	257-2378
Banco Nacional	212-2000	255-3067
Banco Popular	257-5797	255-1966
Banco Uno	291-4001	291-4949
Scotiabank	287-8743	223-6328
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
Adecco	256-1169	222-9749
Aporta Solutions	290-2214	296-1972
Career Transitions	296-5436	296-5483
Doris Peters & Asoc.	283-0544	280-4898
Grupo Meta Consultores	290-5124	290-4613
Human Perspectives Int HPI S.A.	290-3100	291-3197
KPMG	240-3232	204-3131
Manpower	280-2008	280-1792
MRI Network	228-3090	228-7036
www.mricostarica.com		
Multivex	290-2430	290-2435
PriceWaterhouseCoopers	224-1555	253-4053
Thomas International	232-1037	232-1097
EDITORIALES		
Editorial Edisa	234-7634	234-2206
EQUIPOS INDUSTRIALES		
Distribuidora Larce	221-1100	255-2165
IDIOMAS		
Centro Cultural Costarricense Norteamericano	207-7500	224-1480
Centro de Idiomas Berlitz	204-7501	204-7444
Instituto Latinoamericano de Idiomas	233-2546	233-2546
Intensa	281-1818	253-4337
Universal de Idiomas	257-0441	223-9917
SEGURIDAD		
ADT	257-7374	257-1234
Coorporación JISA Los Centinelas	223-9080	221-3316
Lo Jack	231-6036	231-6867
Securicor	257-4138	233-9095
Seguridad USI	245-3422	285-6744

Vodka

Al estilo James Bond

El ícono de las películas de espionaje, James Bond, hizo famosa esta bebida alrededor del mundo, cuando durante sus encuentros amorosos siempre disfrutaba de un martini. Así es como el vodka, procedente de Rusia y Polonia, alcanzó su esplendor en la época de los 60.

El vodka, aunque es un licor cuyo contenido alcohólico es bastante alto (45% aproximadamente), es uno de los favoritos entre quienes comienzan a dar sus primeros pasos en el mundo de las bebidas destiladas, ya que por lo general se mezcla con jugo de limón, tomate o naranja, disminuyendo así el olor a alcohol que deja en la boca.

Originariamente, la producción de esta bebida era a partir de los productos de agricultura locales más baratos y abundantes como el trigo, maíz, papas, caña de azúcar o la combinación de cualquiera de estos. El proceso consistía en una filtración simple y rápida del fermento de estos vegetales usando un filtro basado en carbón vegetal, en lugar de un proceso caro y prolongado de destilación. El líquido purificado era después reducido, sin añejarse (envejecerse), hasta ser potabilizado mediante la adición de agua destilada para luego embotellarlo.

Actualmente, existe una gran variedad de vodkas en el mercado, pero sin duda alguna los que lo han revolucionado son aquellos que vienen adicionados con sabores, lo cuál permite jugar con la imaginación y crear verdaderas obras maestras en cócteles. Entre ellos encontramos la marca Three Olives y Pínchale, dirigido a personas que gustan relajarse después de la oficina, compartiendo entre amigos en un ambiente afable. Ambas vienen en sabores como: naranja, cereza, uvas, frambuesa, vainilla, chocolate y por supuesto el sabor original. En ambos casos se puede servir solo o mezclado, a punto de congelación y preferiblemente en una copa de martini. Por eso es que se dice que esta bebida es una de las más dinámicas que existen por la cantidad de formas en que se puede tomar.

Así que la próxima vez que vaya a tomarse un cóctel lo invitamos a que anime y lo pruebe alguna de las presentaciones que a continuación le traemos...

A su salud...

Martini clásico

- 1 cucharada de vermouth seco
- 16 cucharadas (8 oz) de vodka
- 1 1/2 cucharadita de Cointreau o similar
- Aceitunas verdes para la decoración

Verter el vermouth en una copa de martini y darle vueltas alrededor del vaso. Echar este vermouth en otra copa y hacer lo mismo. Eliminar lo sobrante.

Colocar las 2 copas en el congelador 15 a 20 minutos mínimo.

Llenar una coctelera con 3 tazas de hielo. Agregar el vodka y agitar vigorosamente la coctelera hasta que el vodka esté helado. Retirar las copas del congelador y pasar el vodka en las copas. Decorar con una aceituna verde.

Bloody mary

- 4 tazas de jugo de tomate
- 1 taza de vodka
- 1/4 taza de jugo de limón
- 1 cucharada de salsa inglesa
- 1/2 cucharadita de pimienta negra
- 1 cucharadita de sal
- 3/4 cucharada de tabasco
- Hielo

Combinar todos los ingredientes en una jarra grande. Servir cada vaso con un tallo de apio.

Destornillador (Screwdriver)

- 1/3 de Vodka
- 2/3 de zumo de naranja

Se suele preparar en coctelera, con hielo en cubitos y se puede servir sola o con éste.

Kaipiriña

- 1 botella de vodka
- Hielo
- Unos cuantos limones
- Agua
- Azúcar

En un recipiente hondo se coloca la cantidad de vodka deseado para beber (al gusto del consumidor). Se exprimen los limones y se pelan, (aproximadamente unos 8 ó 9 limones a razón del alcohol puesto anteriormente) y se mezcla todo. Seguidamente se pone azúcar (ir probando, si se pone mucha será muy dulce) y también se bate. Luego se le agrega un poco de agua, y por último se ponen unos cuantos cubitos de hielo en el mismo vaso. Sírvase bien frío y con pajilla.

Ruso Blanco

- 1/3 de Vodka
- 1/3 de crema de cacao
- 1/3 de nata líquida
- Nuez moscada

Se prepara en coctelera con hielo picado (también la nuez moscada) y se sirve con hielo en cubitos en vaso alto. EKA

1era. Edición del Torneo Profesional de Tenis

Copa Funaris Costa Rica Tennis Club

Del 27 de abril al 06 de mayo del año en curso se jugó el Torneo Master en Tenis Nacional "Copa Funaris Costa Rica Tennis Club", cuyo objetivo fue dar a conocer esta fundación de bien social, la cual inició con esta actividad, una importante labor en el país.

Entre las grandes figuras que engalanaron las canchas del Costa Rica Tennis Club, encontramos a Rafael "Felo" Brenes, quien es el Campeón Nacional, Martín Echandi, quien hizo un gran papel en la pasada Copa Bancrédito, Juan Carlos González, Campeón Nacional, Osvaldo Jiménez, Campeón Nacional, Melvin Novoa y Fabricio Golfín, Campeones Nacionales en Dobles.

Por primera vez en el país se premió con USD$1,000 al Campeón, lo que hizo de este torneo de gran nivel competitivo, un espectáculo de buen tenis nacional que abarrotó las canchas del Costa Rica Tennis Club.

Un público fiel al tenis, que en su gran mayoría fueron jóvenes y niños, se dio cita una vez más, en el Costa Rica Tennis Club, como suele suceder en cada uno de sus Torneos.

FUNARIS nace de la necesidad de una gran parte de la sociedad que no tiene la oportunidad de acceder a una opción digna de vivienda. Su fin principal es la creación de espacios que logren mejorar el nivel de vida, promueva el estímulo de superación y autoestima de esta población.

FUNARIS se preocupa por incorporar en sus proyectos factores arquitectónicos tan importantes como ventilación, materiales adecuados acordes con el clima y el lugar, y principalmente construcciones que requieran poco mantenimiento.

Con esto, FUNARIS busca posicionarse como una fundación que crea conciencia social de superación, así nos comentó su Presidente, señor Andrés Morales. "Creemos en que se debe hacer énfasis en la necesidad de que las personas en condiciones óptimas de vida se preocupen por ayudar a las personas con pocos recursos. "

Nos comenta el señor Juan Carlos Núñez, Gerente General del Club: "El bienestar social es la mejor forma de buscar un futuro mejor para todos, y el Costa Rica Tennis Club está comprometido con esta labor".

Es así como el COSTA RICA TENNIS CLUB & HOTEL, ha mostrado especial interés en formar parte de este importante proyecto, y Núñez considera que "el Club no puede permanecer ajeno a esta labor social que beneficia principalmente a las personas menos favorecidas y que busca mejorar el nivel de vida de los costarricenses."

Por esto el Torneo "Copa Funaris Costa Rica Tennis Club" se realizó en sus instalaciones, y además hace un llamado de apoyo y patrocinio a importantes empresas las cuales obtendrán llamativos beneficios de interés mutuo que harán posible la realización nuevas Ediciones de la "Copa Funaris Costa Rica Tennis Club". EKA

FUNARIS busca posicionarse como una fundación que crea conciencia social de superación.

Comercio con China, ¿oportunidad viable?

La República Popular China descolla como un gran productor mundial que crece a pasos agigantados. Ahora incluso se perfila como un socio potencial de empresas costarricenses. Los expertos opinan sobre la oportunidad que ofrece esta potencia oriental para el comercio con nuestro país.

Martín Zúñiga

Gilberth Porras

El crecimiento que la República Popular China ha mostrado en los últimos años le ha granjeado un puesto en el plano económico mundial. En Costa Rica, también ha surgido interés por analizar el caso chino, principalmente como socio de negocios.

Antes de este "boom económico", muchas empresas importaban productos chinos respaldados por precios bajos y producción masiva. Sin embargo, ahora China también es un posible comprador de productos nacionales y es ahí donde inicia un amplio proyecto de promoción para el comercio con este país.

Para **Javier Berrocal, del Centro de Inteligencia para Mercados Sostenibles (CIMS)**, China se caracteriza por ser un país que tiene todo lo que nosotros no tenemos.

"Generalmente, reconocido por su industria de copia de productos, China ha mostrado tasas de crecimiento impresionantes, gracias a su población obediente, educada, estricta, y con un plan de desarrollo con miras a convertirse en la primera potencia mundial antes del 2020".

De igual forma, **Martín Zúñiga, Gerente General de Procomer**, destaca la importancia de este mercado para el país. "El comercio con China posee un potencial que vamos a aprovechar al máximo en los próximos años, y hasta ahora no habíamos mantenido un comercio continuo, mas allá del que se ha generado a través de terceros", afirma.

¿Hacia dónde vamos?

Berrocal considera que el comercio entre China y Latinoamérica crecerá "desmedidamente" en los próximos años, y de ahí los programas para preparar las empresas ante esta expansión.

"La población china aumentará su nivel de vida dado este crecimiento económico, y pasarán a demandar más y mejores productos. Ahí es donde nuestro país se beneficiará tanto por encontrar mayor demanda para sus exportaciones como por las mayores posibilidades de adquirir equipo para la industria a menor precio". Sin embargo Berrocal no niega que la actual posición de China es de un competidor más con nuestro país en el mercado internacional y que estos logros se verán en el mediano plazo.

Zúñiga, por su parte, reconoce que Costa Rica apenas está en una "fase exploratoria", donde se empieza a educar al exportador e importador costarricense sobre las ventajas de comerciar con este país y las diferencias a la hora de entablar negocios. "Estamos identificando nichos de mercado donde nuestros productos sean de interés del consumidor chino y la forma en que podemos introducirlo. Hay que resaltar las inmensas diferencias para comerciar con este país, las cuales son variables a tomar en cuenta para ingresar a comerciar en Oriente".

Experiencia

Gilberth Porras, sub Gerente General de Cofersa-Ferreterías el Mar, habló de la amplia experiencia que tiene su empresa con la importación de productos chinos, en especial por el amplísimo crecimiento que la oferta de su empresa ha mostrado ante el "boom chino". "Definitivamente ha aumentado considerablemente la participación de productos chinos con respecto a los de otros países entre los que nosotros importamos. Hemos realizado viajes de negocios allá y hemos vivido la experiencia de conocer el impresionante desarrollo que muestra este país".

Porras reconoce que aunque todavía se tiene cierto resquemor hacia las marcas chinas, ellos han fortalecido la presencia con artículos que agreguen valor, pero que esto también ha traído un costo de exploración para la empresa.

"En China existen cientos de marcas para un solo tipo de producto. Ahí es donde tenemos que manejar información sobre calidad y asegurar a nuestros clientes que lo que compran con nosotros es lo mejor. Sí hemos tenido nuestros deslices con algunos productos, pero es cierto que si la participación de productos chinos en nuestras tiendas ha aumentado, es por las mejoras en la calidad y la competencia que el mercado chino está imponiendo en el mundo". EKA

"Gracias a su población obediente, educada, estricta, China ha mostrado tasas de crecimiento impresionantes y con miras a convertirse en la primera potencia mundial antes del 2020", dijo Javier Berrocal.

Juntos somos los número uno*

Le invitamos a incorporarse a la gran familia de afiliados en IBP Pensiones.
Tome la MEJOR DECISIÓN.

TRASLÁDESE YA A INTERFIN BANEX PENSIONES

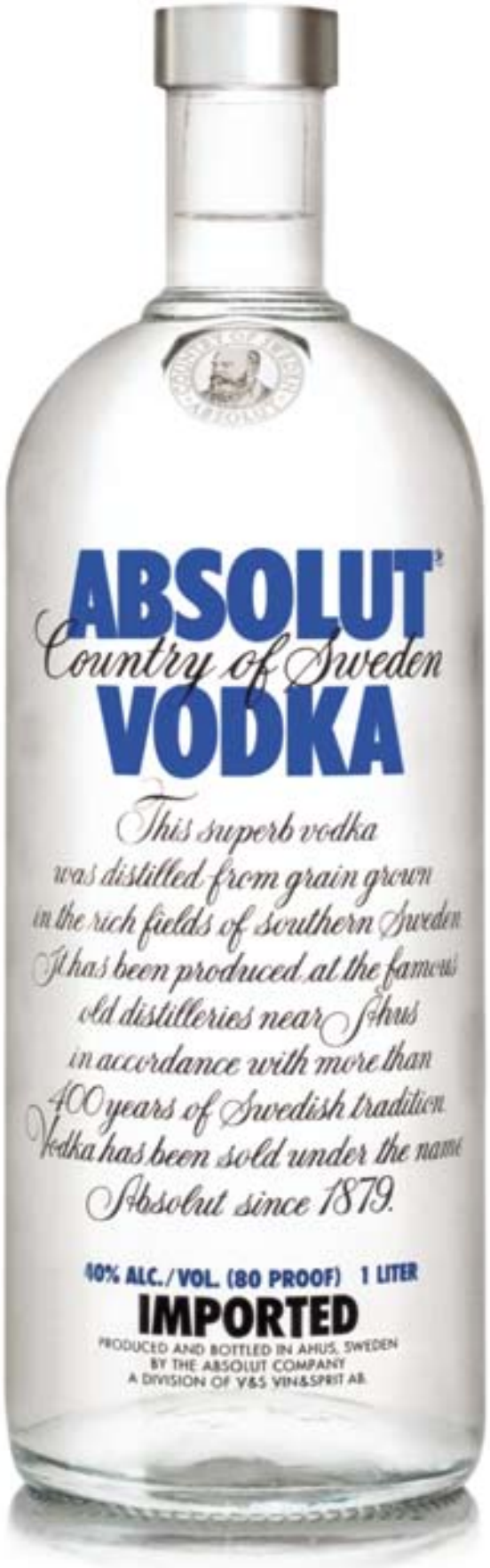
Para una mayor agilidad en el trámite de afiliación le recomendamos enviar su solicitud por ibpventas@interbanex.com, al fax 222-1944 o en cualquiera de las Sucursales de Banco Banex o Banco Interfin

Gracias por preferirnos.

* Nota: Número uno en saldos administrados de planes voluntarios de pensión complementaria, según estadísticas de SUPEN al 28/02/06, disponibles en www.supen.fi.cr

Interfin Banex Operadora de Pensiones Complementarias S.A.
ope@interbanex.com • www.interbanex.com • Teléfono: 284-9600 • Fax: 222-1944 Dirección:
Oficentro Colón, 3° Piso: Servicio al Cliente, 4° Piso: Administración, Paseo Colón y Calle 38, San José
Apdo. 958-1007, San José

IBP
INTERFIN • BANEX
pensiones



DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.

Tel: 227-2222 / Fax: 227-2535. Distribuyendo las mejores marcas del mundo en vinos y licores.

El abuso del licor es nocivo para la salud. CP-266-06-02