Nº 262 / NOVIEMBRE 2006

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Opciones de inversión en Costa Rica 14

¿Se sobrecalienta la economía tica? 31

Geografía como herramienta para negocios 32

Radiografía del mercado azucarero 40

Sonríe al mercado

Satisfacer las expectativas de los nuevos accionistas de IBP es el reto que enfrenta Lucía Fernández, quien logró que la operadora se adueñara del 18% del mercado de pensiones.

ASEGÚRESE QUE LA LEAN

- [x] Marque y pase
- [ ] Gerente General
- [ ] Gerente Financiero
- [ ] Gerente de Mercadeo
- [ ] Gerente de RRHH
- [ ] _____

$7 ejemplar
$50 suscripción anual
ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130
CORREOS

Hilton se proyecta en el istmo P.38

Alaska

Un paraíso natural que usted no puede perderse

TERRA NOVA
diseño de viajes

A bordo del lujoso barco Diamond Princess, usted podrá descubrir la serena belleza y los espectaculares escenarios naturales que sólo Alaska le ofrece. Serán 7 maravillosos días en los cuales usted podrá conocer: Vancouver, Ketchikan, Juneau, Skagway, Glacier Bay, College Fjord, Whittier.
Todo esto desde $ 650.00 Tarifa por persona en cabina interior. Salida: 12 de Mayo del 2007.**

Otras salidas para Alaska 2007
Fechas de Salida: 2 de junio, 4 de junio del 2007
Recorrido: Vancouver, Ketchikan, Juneau, Skagway, Glacier Bay, College Fjord, Whittier.

Contáctenos y con gusto le daremos más detalles sobre este maravilloso destino.
Teléfono: 288-2520 • Giovanna Jiménez, gjimenez@terranova.co.cr • Ana María Oreamuno, aoreamuno@terranova.co.cr

EKA lo lleva a Alaska

Suscríbase ahora a EKA La Revista Empresarial. Además de participar en la rifa del crucero, las personas que adquieran la suscripción (o amplien la actual), entre el 1 de Junio hasta el 31 de Diciembre del 2006, participarán en un sorteo bimestral de un boleto aéreo a Estados Unidos.

Ganador de un boleto a Nueva York:
Sr. Eduardo Madriz Valverde

*Aplican Restricciones: Tarifas por persona, no incluye transfers ida y vuelta desde el aeropuerto, gastos personales, ni tiquetes aéreos.
No incluye 5% imp. ICT, calculados sobre la tarifa del crucero.
Tarifas e itinerarios sujetos a disponibilidad y cambios sin previo aviso.
Las propinas se cancelan en el barco.
Aplican todas las restricciones de Princess Cruises.

TERRA NOVA diseño de viajes · EKA LA REVISTA EMPRESARIAL · Delta Air Lines · PRINCESS CRUISES escape completely

Para suscribirse: llene el formulario en www.ekaenlinea.com
Llamar al teléfono 520-0070, ext. 134 o a suscripciones@eka.net

EL ARTE DE LA *hospitalidad*

HOTEL PUNTA ISLITA
GUANACASTE · COSTA RICA

UBICACIÓN PRIVILEGIADA. CARÁCTER UNICO
Descubra el mágico colorido y la calidez de Guanacaste, Costa Rica

Inserto en una colina de prístina belleza, el Hotel Punta Islita entrelaza naturaleza, comunidad y arte en un tapiz que desciende hasta la intimidad de una pequeña caleta abierta infinita al Océano Pacífico. Al final de la playa, como perenne centinela, emerge la pequeña isla que le identifica.

CLUB DE PLAYA BORRANCHO

RESTAURANTE 1492

HABITACIONES DE LUJO. SUITES, VILLAS Y CASITAS

MUSEO DE ARTE CONTEMPORANEO

CASA SPA

ACTIVIDADES

TURISMO RESPONSABLE
Sea partícipe de nuestro compromiso con la comunidad y la naturaleza

La Iniciativa para el Turismo Responsable (RTI) es un programa auspiciado por la Fundación Villafranca Zürcher para promover excelencia en la responsabilidad social de la industria turística. Lidera el Modelo de Turismo Responsable desarrollado por el Hotel Punta Islita, reconocido mundialmente como herramienta para impulsar la gestión empresarial exitosa, la prosperidad humana y la armonía ambiental. Le invitamos a conocer más sobre el programa de RTI y los múltiples beneficios que este puede brindar a su empresa, su comunidad y su entorno.

www.rtinitiative.org

RTI Responsible Tourism Initiative · Fundación Villafranca Zürcher · VIRTUOSO · SLH · TOURISM for TOMORROW Award 2006 WINNER

Hotel: (506) 661-4044 • Reservaciones: (506) 231-6122 • Fax: (506) 231-0715 • Mercadeo y Ventas: (506) 290-4259
reservas@hotelpuntaislita.com • www.hotelpuntaislita.com

Opciones de inversión P.14

13 Gerencia
¿Cuáles son las ventajas y desventajas de contratar personas mayores de 40 años?

Ideas, Gente y Empresas
14 Opciones de inversión
El mercado financiero del país da pasos acelerados hacia la modernización y diversificación. En la actualidad son muchos los derivados financieros que se encuentran al alcance de los inversores, y las variables para tomar en cuenta merecen atención y evaluación, tanto personal como experta.

20 A la búsqueda de la pensión ideal
Satisfacer las expectativas de los nuevos accionistas de IBP es el reto que enfrenta Lucía Fernández, quien con 15 años de experiencia en el mercado financiero nacional logró que la operadora se adueñara del 18% del mercado de pensiones.

22 ¿Qué tiene Cefa de líder?
Que no estando contenta con haber cosechado éxito a lo largo de 50 años, ahora se prepara para ser un jugador a nivel regional con la fuerza de su capital humano.

26 Consultoría
Alineamiento vertical y horizontal: Factores claves para la implementación del BSC. Por Álvaro Reynoso, de Penamientos Empresariales.

31 Ecoanálisis.
¿Se sobrecalienta la economía costarricense?
Ricardo Monge, socio consultor de Ecoanálisis, expone sus puntos de vista sobre el tema del crecimiento del crédito y otros variables que podrían suponer una expansión de la demanda y desencadenar una espiral inflacionaria.

27 Sección Desyfin
28 Portafolio de Inversiones y Análisis de Tabla Tres. Con Melvin Garita, de Lafise Valores

32 Tecnología
Geografía como negocio.
Las nuevas herramientas que permiten los sistemas de información geográfica y la georeferenciación son oportunidades únicas para las empresas que valoran las variables espaciales involucradas en su negocio.

8 En Acción
Boom Toyota, en el país y en el mundo
Contratación laboral sólida al cierre del año
Conversión a gas: una opción más para el bolsillo
C.A. mejora en competitividad, pero cae en facilidades para la empresa

Edgar Herrera, Director Ejecutivo de Laica P.40

40 Foro
Mercado del azúcar, dulce negocio
Un análisis completo con la situación del mercado en Costa Rica, con opiniones de Edgar Herrera (LAICA), Danilo Herrera (IICA), Tomás Pozuelo (CACIA) y Andrés Ignacio Pozuelo (Jacks).

38 Cero Estrés
Hilton avanza
Una cadena que no vende por precio, sino por servicio, con ocupación récord a nivel mundial, ahora se dispone a conquistar los viajeros centroamericanos de negocios con los Hilton Princess de Managua, San Salvador y San Pedro Sula.

Socios Comerciales
34 OfiHotel
35 Tenis Club
36 Isla del Coco

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.

Por los excelentes rendimientos obtenidos
127.000 afiliados
sonríen con IBP PENSIONES*...

IBP
le da mayores
beneficios.

Fondo Obligatorio de Pensiones
Rentabilidad Histórica y Comisiones (1)

Operadora	Rentabilidad Bruta (último año)(2)	Comisión	
		Rendimientos	Aportes
Interfin Banex Pensiones	18.87%	8.00%	4.00%
BN Vital OPC	18.29%	8.00%	4.00%
INS Pensiones OPC	17.91%	8.00%	4.00%
Popular Pensiones	18.27%	8.00%	2.50%
Popular Pensiones(Afiliación Automática)	18.14%	8.00%	2.50%
Vida Plena OPC	18.88%	8.00%	3.75%
Vida Plena OPC (Afiliación Automática)	18.98%	8.00%	3.75%
Caja Costarricense Seguro Social OPC	18.03%	8.00%	0.00%
BCR-Pensión OPC	18.64%	8.00%	2.00%
BAC San José Pensiones OPC	18.83%	8.00%	4.00%

(1) Fuente: Estadísticas de los Fondos Administrados por OPC a junio 2006 en www.supen.fi.cr
(2) La rentabilidad alcanzada no se garantiza en rentabilidades futuras.

¡TRASLÁDESE YA A IBP!

* De acuerdo a las estadísticas publicadas en www.supen.fi.cr

Interfin Banex Operadora de Planes de Pensiones Complementarias S.A.
opc@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 PENSIONES

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

EDITOR
Jorge Rodríguez Sibaja
jorge.rodriguez@eka.net
COMERCIAL
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871
María Fernanda Herrera
fernanda.herrera@eka.net
Cel.: (506)371-6955
Tel.: (506) 520-0070

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 EVENTOS
Carolina Martén
SUBDIRECTORA EDITORIAL
Shirley Ugalde Méndez
shirley.ugalde@eka.net

DIAGRAMACIÓN
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo
FOTOGRAFÍA
Ronald Román

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

COLABORADORES
Adriana Alvarado
Fabiola Urbina
Yin Mei Acón
Ivannia Arias
Fanny Ramírez

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.

Algo sobre RSE

Dicen por ahí, en uno de esos correos masivos que suelen enviar los amigos, que la única manera de cambiar el país hacia el lado que uno quiere, es no ser cómplice de algunas cosas que suceden a nuestro alrededor.

Por ejemplo, si usted encuentra absurdo el enriquecimiento ilícito, no lo admire, ni lo practique; repúdielo. No dé "mordidas", no promueva la corrupción a ningún nivel.

Altamente, sensato y hasta se presta para reflexionar.

Pero bueno, la conciencia no solo debe ser parte de los humanos para moldear este país, sino que las mismas empresas deben participar a toda marcha.

Bienaventurado aquel que se inventó lo de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)y eureka por aquellas compañías que la saben aplicar bien.

En este momento, cuando los gobiernos locales y el Gobierno central no pueden dar abasto y a veces no tienen con qué, porque han malgastado sus ingresos o les falta visión, con lo que realmente requieren sus comunidades para vivir con dignidad, la RSE entra a jugar un papel preponderante.

Muchos han malinterpretado esta nueva filosofía, precepto o política como la forma que tienen muchas empresas de hacer filantropía y ganarse algo de publicidad.

Sin embargo, las entidades que han empezado a ponerla en práctica, bien saben que estas afirmaciones están lejos de la realidad. Se trata de que las empresas tiendan una mano en la proyección de las comunidades, procuren de alguna forma su desarrollo, su progreso, su bienestar.

La RSE se ha convertido en las oportunidades que muchos ciudadanos esperaron por mucho tiempo, por los días incontables en que esperaron una respuesta de sus entes más próximos y nunca la tuvieron.

Claro que con este desarrollo comunal que promueven las empresas, éstas también logran proyectarse positivamente en el mundo empresarial, y obviamente caminan hacia un reconocimiento más exitoso de su mercado.

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

Conocedores de que en el país existen empresas que promueven en sus comunidades aledañas que la gente se ponga en acción, que trabaje con herramientas para el desarrollo, es que este país, de alguna forma ha empezado a moldearse.

Ojalá, cada día más, Costa Rica se rodeará de empresas que promuevan en sus ciudadanos más próximos, las herramientas para salir adelante en muchas de sus necesidades.

Que conste, no se trata de regalarle a los individuos picos y palas para abrir una calle, se trata de indicarles cómo hacerlo, enseñarles cómo organizarse, cómo empresarialmente pueden funcionar, se trata de tenderles una mano para que se ayuden, no de regalar las cosas.

Bien por quienes practican esta nueva forma de hacer empresa y que como dicen por ahí de alguna forma le viene a dar un poco de respiro a la eficiente inoperancia estatal. EKA

Nuestra próxima edición

Edición: 263 / Mes: Diciembre / Cierre: 13 Noviembre

Las 500 de EKA: El ránking de las mayores empresas del país, según ingresos estimados del 2005, la edición más esperada de EKA, la Revista Empresarial.

Además, ya está disponible el calendario editorial con los temas para las revistas del año 2007. Para más información, visite el sitio web de EKA, la Revista Empresarial, www.ekaenlinea.com

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

Si usted desea suscribirse, puede hacerlo en **www.ekaenlinea.com** ó llamar al (506) 520-0070 ext. 134.

Página web

FAOSTAT

El sitio web de estadísticas de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de las Naciones Unidas cambió radicalmente a partir de julio del 2006. Lo que era antes un conjunto de datos dispersos, hoy está aglomerado en un solo compendio, FAOSTAT, una de las mayores bases de datos electrónicas del orbe, con más de tres millones de entradas para 210 países, y con una estratificación de alto valor para el usuario técnico y académico.

FAOSTAT se divide en sus subsidiarias TradeStat (comercio de productos agropecuarios), ProdStat (producción y oferta de bienes agrícolas), PriceStat (elementos relacionados con precios y demanda del sector), ResourceStat (capacidad productiva y consumo), Aquastat (todo lo referente con el agua y productos afines, tanto acuáticos como terrestres, FIGIS (pesca), FoodSecurityStat (con información sobre seguridad alimenticia), y CountryStat (con elementos y proyecciones referentes a los países productores y dependientes de la agricultura y afines).

Cada uno de estos apartados permite evaluaciones y comparaciones de los países, productos o mercados de interés para el investigador, con información actualizada y confiable obtenida directamente de las fuentes oficiales de las Naciones Unidas. Además incluye novedades, artículos de interés y hasta un anuario con los más destacados, resultados estadísticos del 2005 a nivel mundial, regional y estatal. EKA

http://faostat.fao.org

Boom Toyota

El crecimiento de Toyota en Costa Rica no es casualidad. La marca japonesa ahora es el auto más vendido en los Estados Unidos, un reto que hace dos décadas parecía imposible de alcanzar, e igual tendencia ha seguido en Europa y otros mercados altamente competitivos. Purdy Motor S.A., representantes en Costa Rica de Toyota Motor Corporation, hablan de un posicionamiento similar en el país, que según Luis Mastroeni, Gerente de Mercadeo, es el servicio que se le brinda al cliente, y la calidad del producto, las fórmulas del éxito aquí o en cualquier destino que se escoja.

"Uno de los 'ganchos' publicitarios ha sido la tecnología VVT-I, que permite la reducción del consumo de combustible y como consecuencia le ahorra dinero al propietario del mismo. Por esto, el favorito entre los consumidores sigue siendo el Toyota Yaris, un automóvil funcional y práctico, sobre todo para las familias", explicó.

La empresa esperaba que para el segundo semestre del año las ventas se incrementaran en un 5% con respecto al año anterior, y Mastroeni afirma que esta marca ya fue superada.

Sin embargo, Purdy Motor introdujo este año nuevos modelos con el fin de diversificar su cartera de opciones y acceder a nuevas preferencias, como es el caso del Fortuner, un vehículo 4x4 o 4x2 que viene en versión diesel y gasolina, o el Toyota Bego (antes Terios), que ha tenido buena acogida en el mercado puesto que se ubica en el segundo lugar de preferencia entre los vehículos de la marca. EKA

Doing Business: Costa Rica por los suelos

El reporte "Doing Business", el cuarto informe de su tipo en su versión 2007, el cual su editor, el Banco Mundial ha titulado con el concepto de "Haciendo Negocios: Cómo Reformar", no pudo ser más explícito acerca del panorama empresarial que vive el país: Costa Rica hace poco por desregularizar las trabas que impiden la formación y proyección de los negocios. Bajo este reporte, que da especial énfasis a los logros de las economías estudiadas por mejorar en este sentido, el país es la economía # 105 del mundo, entre 175 países estudiados, en el ránking general que mide la facilidad para hacer los negocios, cayendo seis posiciones con respecto al informe del año 2006 (Doing Business: Creating Jobs), y otra vez repitiendo en la quinta posición regional, detrás de Belice (56), Nicaragua (67), Panamá (81), y sólo superando a Honduras (111) y Guatemala (118). EKA

País / Posición a nivel mundial	Facilidad para hacer negocios	Iniciando un negocio	Lidiando con licencias	Empleando trabajadores	Registrando propiedades	Obteniendo crédito	Protegiendo a los inversionistas	Pagando los impuestos	Comerciando a través de las fronteras	Protegiendo contratos	Clausurando un negocio
Belice	56	103	4	14	117	83	118	33	111	150	24
Nicaragua	67	62	82	32	127	48	83	153	72	49	66
El Salvador	71	123	90	70	49	33	99	85	58	116	79
Panamá	81	26	72	139	63	13	99	164	57	164	71
Costa Rica	105	99	57	65	37	33	156	160	100	114	118
Honduras	111	138	88	81	89	21	151	152	85	124	102
Guatemala	118	130	165	105	26	48	135	122	122	149	83

País mejora en competitividad

En el último Reporte de Competitividad Global 2006-2007, del Foro Económico Mundial, el istmo mejora su posición en el mundo, con la excepción de El Salvador. Costa Rica sigue desempeñándose como la economía más competitiva del área, en el puesto 53 y creciendo tres posiciones, mientras Nicaragua queda en el último lugar, a pesar haber mejorado un puesto (ahora en el lugar 95, superado por Honduras y Guatemala, que ambas mejoraron sustancialmente su desempeño).

Suiza, Finlandia y Suecia son las economías más competitivas del planeta, según el último informe de competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial y dado a conocer este 26 de septiembre en Ginebra, Suiza.

El primer lugar pasa a ser ocupado por el país alpino, quien salta desde el cuarto lugar y despoja del trono a Estados Unidos, quien más bien cae 5 posiciones, hasta el sexto lugar, aunque sigue siendo la economía con mejor desempeño del hemisferio occidental.

Por su parte, Chile (lugar 27) se convierte en la mejor economía de Iberoamérica, seguida por España (28), Portugal (34) y Costa Rica (53).

Este ordenamiento es elaborado con base a la información estadística disponible para cada uno de los países, más los resultados de la Encuesta de Opinión Ejecutiva, realizada por el mismo organismo y que evalúa aspectos trascendentales para el sector corporativo individual de cada nación entre 11,000 líderes de negocios de las 125 economías participantes del estudio. EKA

Ránking Índice Competitividad Global

País	ICG 2006 Rango	ICG 2006 Puntaje	ICG 2005 Rango	Δ 05-06
Suiza	1	5.81	4	3
Finlandia	2	5.76	2	0
Suecia	3	5.74	7	4
Dinamarca	4	5.70	3	-1
Singapur	5	5.63	5	0
Estados Unidos	6	5.61	1	-5
Japón	7	5.60	10	3
Alemania	8	5.58	6	-2
Países Bajos	9	5.56	11	2
Reino Unido	10	5.54	9	-1
Costa Rica	**53**	**4.25**	**56**	**3**
Panamá	57	4.18	65	8
El Salvador	61	4.09	60	-1
Guatemala	75	3.91	95	20
Honduras	93	3.58	97	4
Nicaragua	95	3.52	96	1

Pronostican sólida contratación laboral

La Encuesta de Expectativas del Empleo Manpower, lanzada el pasado 12 de septiembre en Costa Rica, reveló que las prospecciones de empleo son positivas para el trimestre comprendido entre octubre y diciembre del 2006. La encuesta basada en entrevistas a 500 empresarios costarricenses mostró las intenciones positivas de contratación de personal en los todos los cinco sectores industriales encuestados.

Los datos demuestran proyecciones positivas de contratación con una Tendencia Neta de Empleo (obtenida del porcentaje de empresarios que anticipan un aumento en contrataciones, y restándole a éste, el porcentaje en el que se espera ver una reducción de sus planillas laborales durante el próximo trimestre del +25%). De los empresarios entrevistados, el 30% dijo que esperaba contratar a más personal durante el cuarto trimestre del 2006, el 5% de los empresarios espera reducir su fuerza de trabajo, el 64% prevé mantenerse igual, mientras el 1% está inseguro sobre sus planes de contratación para los meses de octubre a diciembre.

"La Tendencia Neta de Empleo de este trimestre indica que la sólida actividad de contratación presentada durante el trimestre anterior continuará", dijo el señor Eric Quesada, Gerente Regional de Manpower Centro América. "Los empresarios nos han dicho que para los siguientes tres meses continuarán agregando personal a su planilla a un ritmo similar comparable con el del tercer trimestre".

Los sectores cubiertos por la encuesta para este trimestre son: manufactura, servicios, construcción, transportes & comunicaciones y comercio. Los manufactureros anticipan tener las más fuertes intenciones de contratación para este trimestre con una Tendencia Neta de Empleo de +37%, la cual muestra una considerable mejora de 16 puntos porcentuales con respecto a los tres meses anteriores. Los empleadores del sector de la construcción también presentan un gran optimismo para el trimestre que se aproxima con una Tendencia Neta de Empleo de +35%. Los que están en el sector transportes (+19%) reportaron las intenciones de contratación más débiles, aunque positivas.

Costa Rica fue dividida en siete regiones geográficas, equivalentes a las siete provincias para este estudio de Manpower. Las Tendencias Netas de Empleo más optimistas para el cuarto trimestre fueron registradas en Cartago (+33%), Limón (+31%) y San José (+30%). EKA

40% menos en combustible

En los últimos meses, con la inestabilidad mostrada por los precios del petróleo, los consumidores se han dirigido a opciones que permitan un mejor rendimiento del combustible, y una de las más populares ha sido la conversión a Gas LP, un sistema que permite ahorrar hasta un 40 % en el consumo típico del crudo.

Con base a evaluaciones de Eurogas S.A., empresa importadora del sistema, el rendimiento se comprueba cuando se recorre la misma distancia que utilizando gasolina: al hacerlo con gas se gastarían ¢60 mil en lugar de ¢100 mil en gasolina.

El sistema consiste en instalar un equipo especial dentro del automóvil, con el que el propietario puede utilizar gasolina o gas con solo accionar un botón.

Este mecanismo no produce carbono, según sus propulsores, por lo que reduce el desgaste del motor, de las bujías, y del catalizador, además de evitar los cambios de aceite continuos.

Esta tecnología es traída de Italia, y según Greivin Hernández, Socio Director de la empresa, es más segura que un tanque de gasolina porque es hecho de aluminio y de acero al carbón con un grosor de 8 mm.

Estos equipos tienen una garantía de un año, además de un sello de garantía con el que si el cliente no está satisfecho con el sistema durante los 30 días posteriores, le desinstalan el equipo y le reintegran el dinero.

Los precios de esta tecnología varían según el tipo de vehículo, pero van de $1.060 en adelante y la instalación dura 2 días.

La utilización del GLP no genera emisiones de SO2 (dióxido de azufre) culpable junto con los NOx de la lluvia ácida. Más bien, según Hernández, elimina los olores y humos de la aceleración característicos de los motores diesel y reduce las vibraciones del motor a niveles mínimos.

"El Tanque de gas es más seguro que uno de gasolina porque es hecho de aluminio y de acero al carbón con un grosor 8 mm.", explicó Greivin Hernández, Socio Director de Eurogas S.A. EKA

Turismo contra el tiempo

E l nuevo presidente de ACOPROT (Asociación Costarricense de Profesionales en Turismo) Carlos Lizama, tendrá como prioridad en su gestión, el impulso al desarrollo de otros tipos de turismo, la capacitación del recurso humano para el área y el turismo de responsabilidad social.

Para Lizama, el turismo ecológico que le ha dado tantos dividendos al país, se ha venido desgastando gracias a que los turistas piden nuevas atracciones y además, otros países les ofrecen la misma actividad. Por lo anterior, según el empresario se necesita "innovar y crear otro tipo de turismo".

Uno de ellos sería el de reuniones, eventos, ferias internacionales, que "es muy rentable debido a que el flujo de turismo por esta causa es superior al normal", manifestó Lizama.

Para poner en acción esta iniciativa se debe invertir en infraestructura adecuada, es decir, un lugar con capacidad para 2 ó 3 mil personas y contar con una organización empresarial a la altura del evento.

Por otra parte, se encuentra el turismo educativo, que generaría más divisas al país porque un turista promedio permanece en el país de 10 a 12 días, en tanto un estudiante extranjero se hospeda como mínimo un 1 mes.

También se encuentra el turismo accesible dirigido a personas de la tercera edad o con discapacidad, pero se necesitaría capacitación especializada. Para este fin, algunos hoteles y negocios deberán contar con la infraestructura y equipos adecuados.

Por último, se encuentra el turismo de salud del que ya existe un mercado que viene al país por algún tratamiento médico.

Otro de los temas prioritarios será el desarrollo del recurso humano; es decir graduar de colegios u otras instituciones jóvenes capacitados para trabajar en el área; ya que en la actualidad existe un faltante.

Por otro lado, se pretende impulsar el turismo de responsabilidad social donde los ciudadanos también participan de la actividad en sus comunidades.

En general, Costa Rica está posicionada en el área turística, por lo que según Lizama "solo hay que construir plataformas para desarrollar esos proyectos". EKA

Ejemplo en tecnología educativa

Mediante un convenio suscrito con el Instituto de Investigación de Tecnología Educativa (INITE) de México, la Universidad Americana (UAM) contará con un portafolio de recursos digitales que permitirá solventar las necesidades de los alumnos que también trabajan.

En cumplimiento con su compromiso de ofrecer una alternativa diferente que permita la preparación académica de los estudiantes de tiempo completo así como de los que a la vez trabajan, la UAM pondrá a disposición de sus alumnos un modelo educativo basado en soluciones tecnológicas de vanguardia que les permitan cursar su carrera con horarios más flexibles y con medios electrónicos que mejoran sus competencias para obtener, analizar y aplicar información global en múltiples disciplinas. Tanto para la UAM como para el INITE, este convenio tiene como principal objetivo, elevar a un nivel superior la calidad educativa mediante opciones que garanticen la excelencia de sus métodos didácticos. EKA

Economía matemática

Sencillamente, el mejor libro de elementos de matemática para los cursos de economía y administración de empresas reconocido a nivel universitario mundial por académicos y profesionales que han utilizado por décadas el método de Alpha C. Chiang (Universidad de Connecticut, EE.UU.), quien regresa con la cuarta edición del clásico universitario, en esta ocasión con el coautor Kevin Wainwright (Instituto Tecnológico de Columbia Británica, Canadá), en la versión en español publicada este 2006.

"Métodos Fundamentales de Economía Matemática" es un compendio ordenado y estricto con las bases fundamentales para enfrentar los problemas técnicos que las ramas financieras imponen sobre los encargados de las mismas.

Con ejemplos y aplicaciones acordes con la exigencia y calidad académica de las universidades más respetables, el libro también es un excelente autodidacta, permisible para cualquier persona con conocimiento básico sobre cálculo y álgebra, que decida dar seguimiento por su parte a los principios matemáticos aquí expuestos.

Esta última versión incluye nuevos capítulos sobre el teorema del sobre, tópicos avanzados sobre optimización, y la teoría del control óptimo, además de suprimir el capítulo sobre programación matemática. EKA

Misión: darle vuelta a la hoja

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

Como parte del proyecto editorial de la revista, de ampliar su rango de cobertura a la vecina nación de Nicaragua, realicé una gira bastante amplia por la capital y principales ciudades del país, evaluando el mercado, las tendencias del consumo, y el sector corporativo. Me topé con un pueblo animoso y amable, atisbos de alegría en un escenario que en mi opinión parece desordenado, más por negligencia que por otras causas recurrentes, como la guerra o las carencias económicas.

La idea de este artículo surgió de las decenas de conversaciones sostenidas con gente de todas clases y de más variados temas, pero siempre estuvieron presentes las preguntas de rigor sobre qué me parecía el país, su belleza y su gente. En todos los casos siempre alabé, no por condescendencia, sino por verdadera convicción, las condiciones naturales e históricas del país, su comida típica y su folclore vivo.

Sin embargo, algo único surgía ante mis respuestas, algo que no había visto en ningún otro extranjero o en ningún otro país. Mentiría si afirmo que se dio en todos los casos, pero sí puedo asegurar que se repitió muchas veces, ante cada respuesta loable que daba, mi interlocutor contra-preguntaba, ¿te imaginabas así a Nicaragua? ¿Te lo esperabas así de diferente?

Esa situación llamó mi atención sobre qué tan interesado estaba este pueblo por cambiar la imagen que por muchos años tiñó a su país ante los ojos del mundo. La guerra y la escisión civil solo generó daño y dolor, factores que persisten ardientemente en los corazones nicaragüenses, como corona de espinas pero también como un camino claramente delimitado para el cambio. Todos unidos desean más que nada ver a su país limpiarse la cara, y esa situación es muy positiva para todo aquel que vea a Nicaragua como un posible nicho de inversión.

La reforma social experimentada por el país le ha impreso mayor valor a esta condición. Las oportunidades de trabajo e inversión son bienvenidas, a sabiendas que son muchos los necesitados de esta ayuda, principalmente externa. Y cada vez son más las voces que claman por extirpar la corrupción, a mi parecer el principal problema que experimenta esta economía.

Con motivo de las elecciones presidenciales, el 5 de noviembre, espero con emoción ver que este pueblo vecino pueda vivir una verdadera fiesta democrática, y que el resultado final sea exclusivamente para mejorar.

Los nicaragüenses merecen un líder que les motive a seguir con el paso firme que están dispuestos a dar, pero más importante aún, un líder que sepa valorar esta condición social que presenta su gente, ese interés por darle vuelta a la hoja, y construir una nueva Nicaragua, pues esta tierra tiene potencial de sobra para hacer bien las cosas. EKA

Nicaragua crece moderadamente

El Banco Central de Nicaragua (BCN) presentó el resumen del comportamiento y estimaciones de las principales variables económicas del país al cerrar el primer semestre del 2006. Entre los resultados, el IMAE mostró un crecimiento de 3.8% interanual anual a julio, que mejoró en los últimos meses, pero aún así es inferior al presentado durante el mismo período en el 2005 (4.3%).

Por otra parte, la inflación nicaragüense mostró un ligero desaceleramiento, incentivado principalmente por la caída de los precios en el petróleo. El IPC en agosto del 2006, alcanzó la variación acumulada de 6.86%, un 0.92% inferior que la del mismo período en el 2005. Sólo los precios de la gasolina mostraron una inflación acumulada del 28.4% al mes de agosto, un 7.4% menor que para el caso del año anterior.

En el caso de las reservas monetarias internacionales, el nivel bruto se ubicó en $849.6 millones, 2.15 veces la base monetaria del país, y 3.64 meses de importaciones. Los depósitos en el sistema financiero alcanzaron los $2.237 millones al mes de septiembre, un incremento de $195 millones con respecto al mismo período en el 2005.

Además, las exportaciones FOB nicaragüenses en el período enero-julio del presente año fueron de $601.2 millones, con un incremento interanual de un 19.8%. Las importaciones CIF ascendieron al mes de julio a $1.703 millones, un incremento interanual de 13.6%. EKA

¿Cualés son las ventajas y desventajas de contratar personas mayores de 40 años?

Alejandra Cobb
Gerente de Asuntos Corporativos
P&G

Procter & Gamble valora las relaciones diarias con sus colaboradores y garantiza que los mismos cuenten con el mejor ambiente de trabajo que les permita desarrollarse exitosamente, y aprovechar las oportunidades de carrera que la compañía les ofrece, sin importar las diferencias que puedan existir en relación con nacionalidad, cultura, origen étnico, edad, género o intereses personales.

Procter & Gamble valora la diversidad dentro de sus colaboradores como una ventaja competitiva; ya que la misma ofrece un clima más amplio para innovar y permite estar abiertos a distintas experiencias para el trabajo en equipo.

Jeffry Jones Hutchinson
Director Corporativo
Universidad Latina de Costa Rica

En el ámbito de la educación superior, particularmente en lo referente a la academia para nosotros, es de mucho valor contar con profesionales altamente calificados y con amplia experiencia profesional en el ejercicio de sus especialidades, es por ello que encontramos muchas ventajas en la contratación de personas con este perfil, pues pueden transmitir a los estudiantes no solo sus conocimientos teóricos, sino que complementarlos con una amplia gama de experiencias en el ejercicio de su profesión.

En el ámbito administrativo, igualmente, nos agrada poder contar con personas de amplia experiencia. Desde nuestro punto de vista, la edad no es un factor determinante para la contratación de personal, sino más bien las cualidades y características de las personas para el adecuado desarrollo de sus funciones.

Oswaldo Sauma
Director
East Indies Trading Co.

Las personas mayores de 40 años tienen la ventaja de la experiencia, ya saben lo que deben hacer cuando los problemas llegan o se les presenta alguna situación crítica, esa una ventaja importante.

Lo que podríamos clasificar como desventaja es que algunas personas mayores de 40 años no tienen empuje o iniciativa. Cabe señalar que esto no ocurre con todas. En mi caso particular no tengo ningún problema en contratar personas en este rango de edad, básicamente lo que interesan son otros aspectos y no necesariamente este, también se debe a que tengo mi manera de manejar los negocios que no siempre coincide con la manera de otros.

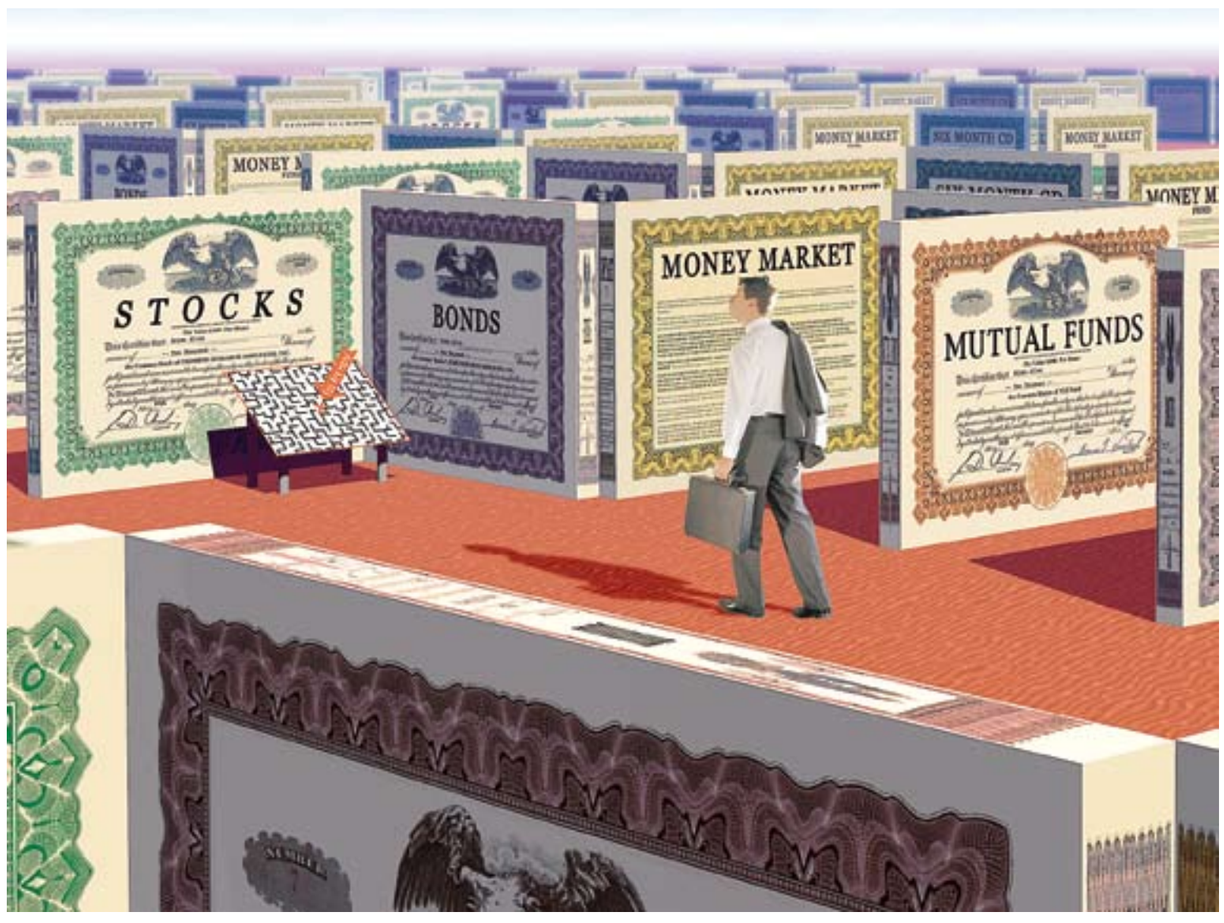
IDEAS, GENTE & EMPRESAS

Opciones de inversión en Costa Rica

¿Qué hacer con su dinero?

Conocer las oportunidades de inversión, la capacidad del mercado y del horizonte de ahorro personal son medidas necesarias para construir un sistema financiero sólido y dinámico.

Por: Yin Mei Acón. Economista.
Directora Panamá, SC Riesgo de C.A.
ymacon@scriesgo.com



A lo largo de la historia, el hombre, con capacidad de ahorro, se ha enfrentado al problema de qué hacer para mantener y si es posible aumentar el valor de su riqueza en el tiempo. Para alcanzar este objetivo, ha adoptado el papel de inversionista, de modo que tiene la posibilidad de participar en los diferentes mercados, tanto financieros como no financieros.

El sistema actual ofrece a los inversionistas diferentes opciones que buscan ofrecerle a los emisores fuentes alternativas de financiamiento. Entre ellas se pueden mencionar: acciones, bonos de deuda, certificados de inversión, participaciones de fondos de inversión, titularizaciones, productos estructurados, derivados, entre muchos otros.

Tipos y clases para todos

Los **certificados de inversión (depósito a plazo)** son los instrumento financiero más utilizado en el mercado, y corresponden a valores emitidos por la empresa privada, como bancos, financieras y empresas comerciales, con un plazo, valor nominal y tasa de interés de acuerdo con las políticas de cada emisor. En Costa Rica, este instrumento ocupa los primeros lugares entre las opciones de inversión, ya que además son estructuras más fáciles de entender para inversionistas conservadores. A la fecha, el sistema financiero mantiene colocado a través de este mecanismo, más de $4.800 millones con tasas de interés en colones que van desde 8,75% a 16,72% y en dólares entre 1,75% y 6,58% para plazos de 1 a 12 meses.

Es importante mencionar que a principios de setiembre, el Banco Central de Costa Rica (BCCR) lanzó una serie de instrumentos de captación de recursos, similares a los certificados de depósito a plazo, a través de Internet y el servicio "Central Directo". La principal diferencia frente a los certificados del sector privado, es que cuentan con la garantía y respaldo financiero de esta entidad.

Otro instrumento con amplia historia y desarrollo en nuestro mercado son **las acciones**, que suponen una inversión en renta variable, dado que no tiene un retorno fijo establecido por contrato, sino que depende del desempeño de la empresa emisora.

Por lo general, los instrumentos de renta variable reportan a sus tenedores ganancias o rendimiento en el largo plazo, a cambio de un mayor riesgo. Dadas estas características, las acciones por lo general, son una opción secundaria en la decisión del inversionista, convirtiéndose en un instrumento proveedor de diversificación en las carteras de inversión.

En Costa Rica, están inscritos 19 emisores locales de acciones comunes y preferentes y 2 emisores extranjeros, para una emisión total autorizada por la Superintendencia General de Valores (Sugeval) de $861,10 millones, de los que en el último año, 17 registraron movimientos en mercado primario o secundario. Al cierre de agosto, el total del volumen transado en la Bolsa Nacional de Valores fue de $43,22 millones en 1.559 transacciones, lo que representa a penas 0,05 veces el monto autorizado. De este monto un 61,26% corresponden a acciones denominadas en dólares y el restante 38,74% en instrumentos en colones.

Es destacable que los principales movimientos que se registraron desde setiembre 2005 a agosto 2006, corresponden a emisores que se encuentran en procesos de recompra de las acciones, como es el caso de Florida Ice & Farm Co, o emisores que pasaron por un proceso de Oferta Pública de Adquisición (OPA), como sucedió con Corporación Interfin. Además, 9 de los 17 emisores, es decir un 53%, registraron operaciones por $2,19 millones, que representa un 5,07% del total. Para el área Centroamericana, el desarrollo del mercado accionario es limitado

Acreedor

Los **bonos de deuda**, que son un título de renta fija, son emitidos por un participante del mercado que se compromete en un plazo determinado a devolver al tenedor el capital principal y los intereses. Los principales tipos de bonos son: bono canjeable, bono convertible, bonos cero cupón, bonos de estabilización monetaria (que corresponde al BCCR), bonos de deuda externa del Gobierno, entre otros. La principal diferencia de este instrumento con una acción, es que en ésta última, el propietario es dueño de los activos de la empresa, mientras en el caso de un bono u obligación, el inversionista adquiere una deuda del emisor, es decir , el inversionista se convierte en un acreedor.

En cuanto a los riesgos asociados a un bono se encuentran: el riesgo de mercado y el riesgo crédito. El primero corresponde a la posibilidad de que varíe el precio del bono ante cambios en las tasas de interés. En cuanto al riesgo de crédito, éste enfrenta la probabilidad de que el emisor no pueda hacerle frente a las obligaciones de los instrumentos.

A la fecha, el mercado de renta fija en Costa Rica, se compone de 31 emisores con una deuda total de $14.219,45 millones; de los que un 92,10% corresponde a emisiones del Ministerio de Hacienda y Banco Central de Costa Rica (BCCR). Esta composición se ha mantenido desde el origen del mercado de valores en el país y además esta característica se observa en el resto de países de la región. Por ejemplo, en el mercado primario de El Salvador, la Bolsa de Valores (BVES), registró durante el 2006 un 87,50% del total de movimientos bursátiles, correspondientes a valores del sector público; siendo este resultado muy cercano al promedio observado desde el 2003 (87,82%). Por su parte, en el caso de Panamá para este mismo período, las operaciones en mercado primario y secundario de instrumentos del sector público, apenas corresponden a un 18,50% del total.

Otro mecanismo de inversión, que en los últimos años ha mostrado un apogeo importante, corresponde a los **Fondos de Inversión**, que son instrumentos de inversión colectiva, cuyo principal objetivo es tomar los ahorros de los inversionistas para construir portafolios de inversión con distintos niveles de diversificación y riesgo, según el tipo de fondo y el grado de riesgo que quiera asumir el grupo de inversionistas.

Una de las principales ventajas de este producto, es que pueden funcionar como vehículos canalizadores del ahorro hacia sectores productivos que necesiten grandes cantidades de recursos financieros a largo plazo para el desarrollo de sus proyectos; esta característica produce un efecto de "desintermediación financiera", que estimula la colocación de más emisiones en el mercado de valores, tanto de deuda como accionario.

En Costa Rica, ya se ha generado la regulación y supervisión necesaria mínima para controlar ésta actividad, dirigida tanto a inversionistas individuales como institucionales. A la fecha, el nivel de crecimiento en la cantidad de inversionistas que han escogido este tipo de instrumentos para mantener parte de sus ahorros, ha ido en aumento, pasando de 9.573 en 1.999, hasta un total de 32.019 en agosto del 2006, de igual manera, la cantidad de Fondos inscritos hasta la fecha ante la Sugeval alcanza un total de 131.

Adicionalmente a los productos anteriormente mencionados, el continuo desarrollo de los mercados y la sofisticación del perfil de los inversionistas, se ha traducido en la introducción de nuevos productos más complejos, entre los que se pueden mencionar los **bonos de un proceso de titularización y las notas estructuradas**, entre muchos otros.

Con relación al primero, esta es una herramienta moderna de financiamiento que corresponde al proceso de transformación, en valores negociables en el Mercado de Valores, de activos o bienes, actuales o fututos, para obtener liquidez en condiciones competitivas de mercado. La titularización conlleva beneficios tanto para la entidad cedente de los activos como para los inversionistas. Desde la perspectiva de los inversionistas, el proceso de titularización supone una mayor diversifi-

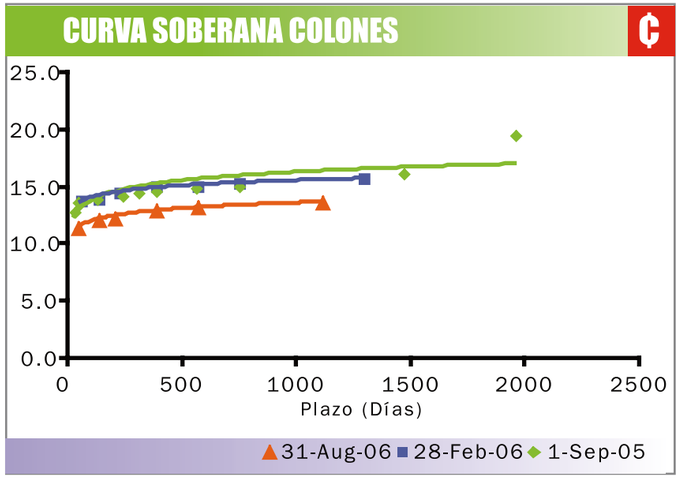
El mercado de renta fija se compone de 31 emisores con una deuda total de $14.219,45 millones

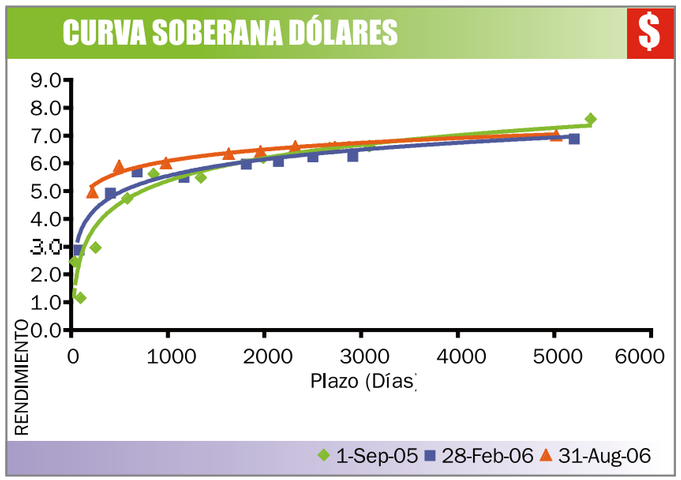
cación en la oferta de valores, con diferentes características y grados de sofisticación, de modo que pueden responder tanto a las necesidades de inversionistas individuales como institucionales.

Si bien los mecanismos de titularización nacieron en Estados Unidos en 1930, es hasta la década de los noventas que se introduce en Latinoamérica. Respecto a Centroamérica, este instrumento es novedoso y a la fecha se han realizado titularizaciones de cartera de crédito hipotecario, remesas del exterior, flujos futuros de alquileres y de matriculas. A la fecha, en Costa Rica, se han titularizado más de $500,00 millones bajo esta estructura.

Respecto a los productos financieros estructurados, nacen en 1985 gracias a la necesidad de innovar en cuanto al diseño de productos financieros que cubrieran las necesidades cada vez más complejas de los inversionistas. Estos se pueden definir como activos financieros de renta fija ligados a instrumentos derivados. Entre sus características básicas, destaca que son creados mediante una operación de intercambio financiero del subyacente, de tal manera que el emisor en pocas ocasiones soporta alguno de los riesgos implícitos en el producto estructurado puesto que los ha cedido a una contraparte a través de una operación swap. De esta forma, el emisor diseña un producto financiero que satisface a los inversores sin preocuparse demasiado por el riesgo. Además, desde el punto de vista del inversionista, el único riesgo al que se encuentra expuesto es el propio del emisor, esto es importante puesto que los productos estructurados no suelen estar asegurados por un activo subyacente sino por la calificación crediticia del emisor. A estos productos se les conoce como títulos de deuda "sintéticos".

¿Cómo escoger una inversión?





Una vez identificadas las diferentes opciones de inversión, el siguiente paso es decidir dónde colocar el dinero e identificar los riesgos que se están tomando. Todas las alternativas de inversión conllevan un grado de riesgo. El riesgo y el rendimiento son elementos que van de la mano. A mayor rendimiento, mayor riesgo. Los rendimientos bajos generalmente ofrecen a cambio una mayor seguridad para el capital invertido. Dada la importante relación entre rendimiento y el riesgo, es importante que antes de invertir, se tomen en consideración los siguientes aspectos:

Objetivo de la inversión: entre los objetivos más comunes se encuentra la acumulación de capital para alcanzar algún objetivo personal: para recibir ingresos periódicos, para diversificar inversiones existentes o simplemente para especular en valores. Esta definición de objetivos es fundamental en la selección adecuada de valores y en la determinación de los criterios de retorno y seguimiento de las inversiones.

Tolerancia al riesgo: los inversionistas tienen diferentes grados de tolerancia al riesgo así como diferentes recursos financieros para afrontar las posibles pérdidas causadas por una mala inversión. Es por esto que es importante comparar las necesidades de inversión con los riesgos que se van a tomar para determinar los instrumentos y los horizontes de inversión. Para ello, se debe analizar el perfil del inversionista, considerando aspectos como: experiencia como inversionista, edad, estado civil, número de dependientes, estabilidad laboral y aversión al riesgo entre otros.

Horizonte de inversión: es el plazo que inicialmente se fija para que la inversión alcance su objetivo. En general, cuanto mayor sea éste, mayor será el nivel de riesgo que se debe estar dispuesto a asumir a corto plazo.

Necesidades de liquidez: sobre este punto los inversionistas deben considerar su patrón de flujos a lo largo del horizonte temporal, es decir la eventualidad de que tengan que salir de la inversión por necesidad o conveniencia, pues esto a su vez limitarán el espectro de inversiones, así como la tolerancia al riesgo de la cartera. Aquí es necesario conocer la liquidez de la inversión, lo que indica la rapidez con que se pueda convertir en efectivo con la mínima pérdida de valor.

Disponibilidades de información: las buenas decisiones de inversión se toman con información. Cuanto más, mejor. Al respecto, se debe considerar si los valores están inscritos en mercados organizados y si los emisores están sujetos a normas regulatorias. Otro elemento importante es ver si los valores son seguidos o monitoreados por analistas, calificadoras de riesgo o puestos de bolsa.

Al cierre de agosto, el total del volumen transado en la Bolsa Nacional de Valores fue de $43,22 millones en 1.559 transacciones

Balance entre riesgo y rendimiento

En el mercado de valores, el riesgo está generalmente asociado con la posibilidad de que la rentabilidad efectiva sea menor que la esperada. En principio, las causas que contribuyen a variar la rentabilidad son dos: precio y dividendo; y son éstos los elementos de riesgo. Por lo general, el riesgo se define en términos estadísticos como la variabilidad alrededor del retorno esperado, lo que se traduce en la medida de dispersión llamada desviación estándar típica de los retornos esperados.

Teóricamente, las desviaciones estándar de la mayoría de las clases de activos se mantienen estables en el tiempo, las fluctuaciones son frecuentes en el corto plazo. Las mejores y más precisas predicciones se realizan a largo plazo, dada la naturaleza impredecible del riesgo a corto plazo.

Tomando en cuenta lo anterior, para diseñar una estrategia de inversión es importante considerar todos los aspectos mencionados. Por ejemplo, si el objetivo es seguridad, se debe enfocar en instrumentos cuyo riesgo de perder la inversión original sea mínimo, como lo son los instrumentos del estado. Por su parte, si el fin es generar ingresos, se deben considerar inversiones que provean un flujo fijo de ingresos a través de pagos regulares. Ejemplo: bonos corporativos.

En el caso de tener como meta crecimiento a largo plazo o aumento de valor de mercado, los instrumentos más utilizados son acciones o fondos de inversión de largo plazo; sin embargo, es importante tener presente que este tipo de inversión puede conllevar un riesgo mayor que las que tienen como objetivo la seguridad o generar ingresos. Respecto al objetivo de especulación, con frecuencia se encuentra asociado a la compra a corto plazo, de acciones u opciones de compañías nuevas o que no tienen una trayectoria probada en el mercado, bonos con calificación especulativa, entre otros. Aunque esta estrategia ofrece la posibilidad de obtener mayores beneficios rápidamente, los valores especulativos implican un alto riesgo, por lo que se entiende que también es mayor la posibilidad de perder rápidamente una parte de, o todo su principal.

Para finalizar, se debe tener siempre presente que mientras más se quiera ganar con las inversiones, mayor será el riesgo. El riesgo implica la posibilidad de perder todo o parte de su principal. Por eso, nunca invierta en un instrumento o producto financiero que no entienda. Antes de invertir analice toda la información disponible y obtenga toda la información acerca de los riesgos, obligaciones y costos de la inversión. EKA

RANKING OPCIONES DE INVERSIÓN

¢	Fondos de Mercado Dinero Colones	SAFI	Rendimiento	Riesgo	Coeficiente variación último año
1	Fideicomiso de Inversión Colectiva Colón	Compañía Financiera de Londres, Ltda.	6.61	0.39	0.0590
2	Mutual Fondo de Inversión Corto Plazo Colones	Mutual Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	9.80	0.81	0.0838
3	Fondo de Inversión Ins-Bancrédito Lac¢	INS-Bancrédito Soc. Administradora de Fondos de Inversión S.A.	10.41	0.92	0.0889
4	Fondo de Inversion BN Dinerfondo Colones	BNCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	10.13	0.93	0.0932
5	Fondo de Inversión Ins-Bancrédito Lapc-¢	INS-Bancrédito Soc. Administradora de Fondos de Inversión S.A.	10.41	1.01	0.0978
	Fondos Ingreso Colones				
1	Fondo de Inversión FIAB	Banex Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	13.57	2.62	0.1933
2	Fondo de Inversión Sama Ingreso Mensual Mixto	Sama Sociedad de Fondos de Inversión G S, S.A.	15.82	3.74	0.2364
3	Fondo de Inversión BAC San José Ingreso C	BAC San José Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	15.11	4.52	0.2990
4	Fondo de Inversión BCR Trimestral Colones	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	14.38	4.57	0.3178
5	Fondo de Inversión Popular Multiplan	Popular Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	13.37	4.37	0.3266
	Fondos Crecimiento Colones				
1	Fondo de Inversión Provida Crecimiento Colones	Fondos Cuscatlán, Sociedad De Fondos De Inversión S.A.	12.94	2.49	0.1926
2	Fondo de Inversión Sama Crec. Público Colones	Sama Sociedad de Fondos de Inversión G S, S.A.	13.21	2.57	0.1946
3	Fondo de Inversión Sama Crecimiento Colones	Sama Sociedad de Fondos de Inversión G S, S.A.	13.60	2.73	0.2008
4	Fondo de Inversión Banex Largo Plazo	Banex Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	13.55	2.87	0.2119
5	Fondo de Inversión Mensual Mixto Interfin	Interfin Sociedad de Fondos de Inversión, S.A.	12.16	2.66	0.2185

$	Fondos de Mercado Dinero Dólares				
1	Fondo de Inversion Sama Liquidez Dolares	Sama Sociedad de Fondos de Inversión G S, S.A.	3.09	0.31	0.10
2	Fondo de Inversion BAC San Jose Liquido D	BAC San José Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	2.88	0.32	0.11
3	Fondo de Inversion Banex Mixto Dolares	Banex Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	2.19	0.24	0.11
4	Fondo de Inversion BCR Liquido Intl.Dolares	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	3.36	0.38	0.11
5	Cathay Fondo de Inversion Corto Plazo Publico	Cathay Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	2.71	0.33	0.12
	Fondos Ingreso Dólares				
1	Fondo de Inversion BCR Mixto Dolares	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	4.18	0.68	0.16
2	Fondo de Inversion BCR Trimestral Dolares	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	4.04	0.7	0.17
3	Fondo de Inversion BCR Internacional Dolares	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	4.18	0.7	0.18
4	Fondo de Inversion BN Novafondo Dolares 2006-2	BNCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	3.84	0.9	0.24
5	Fondo de Inversion BAC San Jose Ingreso D	BAC San José Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	4.36	1.98	0.45
	Fondos Crecimiento Dólares				
1	Fondo de Inversion BCR Crecimiento Dolares	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	4.14	1.01	0.24
2	Fondo de Inversion Mensual MixtoInterfin	Interfin Sociedad de Fondos de Inversión, S.A.	2.62	0.67	0.26
3	Fondo de Inversion BN Fondoglobal	BNCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	4.31	1.26	0.29
4	Fondo de Inversion BAC San Jose Plan Anual D	BAC San José Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	5.86	2.20	0.38
5	Fondo de Inversion Empresarial BCT	BCT Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	3.45	1.50	0.43
	Fondos Inmobiliarios Dólares				
1	BCR Fondo de Inversion Inmobiliario	BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	9.17	0.55	0.06
2	Fondo de Inversion Inmobiliaria Renta y Plusvalia	Aldesa Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	7.83	1.05	0.13
3	Interbolsa Fondo de Inversion Inmobiliario	Interbolsa Sociedad Administradora de Fondos de Inversión SA.	8.01	1.12	0.14
4	Fondo de Inversion Inmobiliario Vista Siglo XXI	Vista Sociedad de Fondos de Inversión S.A.	8.79	1.38	0.16
5	Fondo de Inversion Inmobiliario Gibraltar	Improsa Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.	9.21	2.29	0.25

Rendimiento: es el promedio de los rendimientos diarios anualizados a 30 días del 1/set/05 al 31/ago/06
Riesgo: desviación estandar de los rendimientos diarios anualizados a 30 días del 1/set/05 al 31/ago/06
Coeficiente de variación: relación de riesgo- rendimiento; mide cuantas unidades de riesgo el inversionistas asume por cada unidad de rendimiento adicional
Fuente: Superintendencia General de Valores
Elaboración propia

ACCIONES

Por Emisor	Mar.06	Abr.06	May.06	Jun.06	Jul.06	Ago.06	Total	Último precio	Variación 01/09/05 al 31/08/06	Moneda
FIFCO	522.58	192.80	1,260.82	416.31	1,494.94	190.11	4,077.56	¢877.00	33.03%	¢
CINTE	338.97	818.56	1,158.81	32.18	-		2,348.53	¢811.08	22.66%	¢
DURMA	420.27	161.35	94.64	218.67	415.22	259.87	1,570.02	¢120.00	6.19%	¢
GIMP	49.34	-	257.95	111.81	1,142.59	369.34	1,931.02	¢2.75	37.50%	¢
UBCI	148.40	276.60	112.13	220.68	149.65	202.66	1,110.11	$4.90	75.00%	$
CBANE	-	-	86.43	471.46	142.98	586.64	1,287.51	$1.59	0.00%	$
GENUS	12.59	53.36	46.81	210.39	40.46	420.83	784.43	$10.05	0.50%	$
INC	157.84	74.86	529.09	42.30	14.35	0.63	819.06	¢10.07	58.58%	¢
NACIO	12.13	3.16	139.59	356.83	32.94	8.33	552.97	¢4.16	6.67%	¢
ATLAS	73.60	18.36	9.50	15.73	31.61	57.27	206.07	¢23.15	20.26%	¢
CBCT	-	31.14	31.69	-	4.04	80.67	147.55	¢9.85	-23.76%	¢
ENUR	-	19.39	0.77	0.95	3.93	5.27	30.31	¢3,515.00	13.02%	¢
CAFES	-	-	-	-	-		-	¢190.00	0.00%	¢
CIMP	0.86	-	1.00	-	1.07	0.02	2.96	¢15.75	0.00%	¢
ZFRAM	-	-	-	-	-		-	¢240.49	-49.90%	¢
ISTMO							-	$26.30	0.00%	¢

Volumen transado en miles de colones
Fuente: Bolsa Nacional de Valores / Elaboración propia

CDP'S

¢	Tasas Pasivas en Colones			
	1 mes	3 meses	6 meses	12 meses
UNO	13.59	13.59	14.67	14.80
Lafise	12.61	14.25	15.63	16.72
Promérica	11.88	11.88	15.12	15.66
Cathay	11.50	14.25	14.65	15.50
Cuscatlán	11.41	13.42	14.13	14.40
Interfin	11.28	12.37	13.62	14.00
Banex	11.24	12.34	13.60	13.98
BAC	11.14	12.23	13.48	13.86
Scotiabank	11.00	13.75	14.25	15.00
Citibank	9.75	11.00	12.25	13.60
Nacional	9.75	10.43	13.20	12.39
Costa Rica	9.50	10.00	12.75	11.50
BCT	9.25	12.50	13.00	13.50
Bancredito	9.00	9.50	12.50	13.00
Popular*	8.75	9.45	12.20	11.50
Improsa	n.d	n.d	15.33	15.76

$	Tasas Pasivas en Dólares			
	1 mes	3 meses	6 meses	12 meses
Lafise	3.29	3.56	4.11	4.66
Scotiabank	3.25	3.50	4.25	4.50
Bancrédito	3.00	3.25	4.05	5.05
Costa Rica	3.00	3.25	4.00	5.00
Popular*	3.00	3.25	4.00	5.00
Nacional	2.94	3.20	3.95	4.96
Interfin	2.80	3.40	4.43	4.92
Citibank	2.75	3.25	3.50	4.00
Banex	2.63	3.34	6.58	4.55
Cathay	2.50	3.25	3.85	4.40
Promérica	2.43	2.43	4.32	4.86
BAC	2.23	2.72	3.32	3.53
Cuscatlán	2.17	3.26	4.35	4.89
UNO	2.17	2.70	3.49	4.01
BCT	1.75	3.20	4.05	4.75
Improsa	0.00	0.00	3.86	4.73

Información al 27 de setiembre del 2006

*Tasa neta / n.d. No disponible
Fuente: Capitales.com

En busca de la PENSIÓN PERFECTA

Satisfacer las expectativas de los nuevos accionistas de IBP es el reto que enfrenta Lucía Fernández, quien con 15 años de experiencia en el mercado financiero nacional logró que la operadora se adueñara del 18% del mercado de pensiones.

Por: Michelle Goddard Royo

Son dos gigantes de las finanzas y ahora deberán decidir el destino de IBP Pensiones. Lo que hasta ahora fue una operadora privada que pertenecía a los grupos locales Banex e Interfin, ahora pasará a formar parte de las ligas mayores en lo que a sus accionistas se refiere. Con la compra de Banex por parte del inglés HSBC, el tercer banco del mundo con 125 millones de clientes, y la compra de Interfín por el canadiense Scotiabank, que posee oficinas en 50 países y 51,000 empleados alrededor del mundo, el panorama cambió radicalmente.

Hasta el momento IBP ha logrado posicionarse como una de las operadoras más rentables del mercado nacional y según Lucía Fernández, Gerente General de la institución, los nuevos socios han mostrado interés por mantenerse en el negocio de las pensiones. Sin embargo, aún no se sabe si IBP seguirá perteneciendo tanto a HSBC como Scotiabank o será adquirida por solo una de estas entidades. No obstante, Fernández afirmó que "ambas consideran que es un negocio complementario a los servicios que brindan a sus clientes y poseen el conocimiento y la tecnología para administrar fondos".

Regulaciones que preocupan

La industria de pensiones apenas tiene cinco años de funcionamiento en Costa Rica tal y como la conocemos hoy. Para que siga creciendo, a juicio de Fernández, requiere de estabilidad, es decir, que las reglas sean claras y que no se den cambios significativos en la regulación. Específicamente, la gerente se refiere a las reglas para definir los precios, "porque si esto afecta los resultados de una entidad financiera, sus accionistas no van a estar cómodos con el negocio".

Por considerarse que la pensión es una actividad obligatoria para los trabajadores, el Regulador tiene la potestad de fijar topes máximos de comisiones sobre aportes y rendimientos y estos topes han venido en reducción. La lógica detrás de esto es que se trata de una industria en expansión y entre mayores los activos que se manejan más perciben las operadoras.

Sin embargo, para Fernández, "este techo debería de fijarse, entre otras cosas, según los costos administrativos ligados a cuestiones regulatorias. Además el crecimiento del mercado potencial de la industria está relacionado con la expansión de la PEA (Población Económicamente Activa) y no puede ser mucho mayor.

De ahí que la normativa en materia de fijación de topes máximos de comisiones, que podría afectar la contribución de la inversión del socio de una operadora versus su rentabilidad, es una de las cosas que más preocupa a Scotiabank y HSBC.

La salida obligatoria

Muchos no lo recuerdan, pero fue en 1986 cuando en Costa Rica salieron al mercado los primeros fondos voluntarios de pensiones. Y fue precisamente Banex el creador de esta figura, por lo que es natural que sea hoy IBP la operadora que administra la mayor porción del mercado del Régimen Voluntario de Pensiones (ver cuadro adjunto).

Hoy en su estrategia de Inversión se han fijado varias metas. La primera es hacer una colocación mínima del 20% de los activos locales en el exterior. En la normativa costarricense una operadora en cada fondo administrado no puede invertir más del 25% en el extranjero. Pero, por ejemplo, en Chile, México, o Perú, se estableció un techo para invertir afuera, que aplica al total de los fondos, entonces puede haber un fondo específico colocado 100% en el exterior. Según Fernández, ese mismo principio debería aplicarse aquí.

Para dar el salto al exterior IBP se alió con dos de las entidades que forman parte del TOP 10 de los administradores de fondos de pensiones a nivel global. Se trata de Standish Mellon e Invesco. "IBP tiene experiencia en el mercado local, eso significa que tiene que aprender de los mercados externos y una forma de hacerlo rápidamente es a través de una alianza con instituciones como estas", enfatizó Fernández.

¿Y cuál es el sueño de cualquier inversionista? Ganar, ganar y ganar… sin enfrentar pérdidas. Aunque eso es prácticamente imposible, en IBP están trabajando en un producto que elimine las pérdidas por valoración de precios, a través de una gestión activa, que permite comprar y vender según las tendencias del mercado. "Es una cobertura que le permitirá a nuestros clientes invertir afuera sabiendo que se minimizan las pérdidas".

La combinación deseada de riesgo y rendimiento también suele ser diferente en cada inversionista y en las distintas etapas de la vida del individuo. Por eso, otra propuesta que le ha hecho IBP al Regulador es la creación de nuevos productos que le permitan al cliente colocar sus fondos en distintos planes. "Por ejemplo pueden invertir un 20% en el Plan 1, otro 20% en el Plan 2 y el restante 60% en el Plan 3, todas opciones con distintos propósitos para su pensión", explicó.

El modelo ideal

Todavía a nivel mundial no se han podido tangibilizar los resultados del modelo de pensiones que funciona en Costa Rica. "Como es tan nuevo, Chile hasta hoy está viendo los primeros pensionados del modelo. En general, en el resto de países latinoamericanos donde se ha implementado lo que hemos hecho es adoptar las mejores prácticas de las otras naciones", señaló Fernández.

De hecho, una de las recomendaciones que le han hecho al Regulador es la creación de un Sistema Centralizado de Procesamiento, tal como funciona en Uruguay. "En vez de tener una estructura replicada en todas las operadoras (estatales y privadas), en lo que se refiera al procesamiento, ellos centralizan el servicio en una sola entidad externa. Es un outsourcing para todas las operadoras", explicó la gerente.

Está claro que aún faltan muchos cabos por atar y el trayecto para llegar al modelo perfecto es aún desconocido. Lo cierto es que la industria de pensiones en Costa Rica, ya es capaz de ofrecerle a los ciudadanos la posibilidad de asegurarse la solidez financiera para su retiro, beneficio que el Estado muy probablemente no podrá ofrecerle a las futuras generaciones. EKA

Sobre IBP

Participación de Mercado Régimen Voluntario	36%
Participación de Mercado Régimen Obligatorio	12%
Participación de Mercado Fondo de Capitalización	12%
Participación de Mercado Total	18%
Rentabilidad Fondos en $	7.06%
Posición en el mercado	2
Rentabilidad en ¢ Regimen Voluntario	19.02%
Posición en el mercado	3
Fuente: Sugeval, a Agosto del 2006	

Varios países de Europa del Este han acogido nuestro modelo de pensiones, pues saben que el sistema tradicional donde el Estado es el que paga las pensiones no es sostenible a largo plazo.

"La clave para el buen manejo del tiempo es levantarse temprano y para una buena gestión gerencial, nunca olvidar el principio de delegación". Lucía Fernández, Gerente General de IBP.

IDEAS, GENTE & EMPRESAS

¿Qué tiene Cefa de líder?

Que no estando contenta con haber cosechado éxito a lo largo de 50 años, ahora se prepara para ser un jugador a nivel regional con la fuerza del brazo de su personal. Por lo tanto, no queda más que sentenciar a Corporación Cefa a seguir siendo líder empresarial.

Por: Hugo Ulate Sandoval

Así es, esta empresa, luego de adquirir la distribución total de la cadena de Farmacias EOS (subsidiaria de Fischel) y tener representación en los países de área centroamericana, se alista, a base de su capital humano, a proyectarse como una empresa que busca ser número uno en un mercado regional de alta competencia.

La Gerente de Gestión de Capital Humano, Mayela Sequeira, sostiene que para ser líder en un mercado, es indispensable contar con la gente correcta en la organización, además como pilar señala una junta directiva visionaria que ha sabido encauzar la empresa por los linderos que hoy ostenta.

Muchas empresas familiares no han soportado el cambio generacional y han desaparecido del mercado, sin embargo, este pareciera ser un destino que está muy lejos del alcance de esta corporación.

Incluso con proyectos fuertes como el de integración a apoyo a las diferentes comunidades centroamericanas a base de programas de Responsabilidad Social, Cefa muestra su liderazgo.

- ¿En qué radica el éxito de la empresa?

- En primer lugar, al posicionamiento que hemos adquirido durante 50 años atrás, además ser una empresa con altos valores éticos y empresariales y también está la visión de que la parte humana es altamente importante para el éxito de los resultados.

"Somos una empresa congruente que ejecuta la visión de sus líderes".

- ¿Cómo son sus líderes?

- Tenemos un equipo gerencial joven, con ideas innovadoras, apasionado que cree en lo que hace y que somos dirigidos por la visión de don Norval Garnier y por don Jorge Walter Bolaños que es todo un estratega de negocios y que juntos han marcado el rumbo de la compañía.

- ¿Qué proceso de cambio siguen en la actualidad, con la parte de regionalización y las adquisiciones que han logrado?

- Todo el equipo de Gestión de Capital Humano estamos jugando un rol estratégico de cambio, de administración, de rediseñar junto con todo el cuerpo gerencial ese nuevo concepto de empresa y de integrar a los colaboradores, todo desde una perspectiva cultural para desarrollar el nuevo modelo de competencias que requiere la compañía. Queremos tratar de atraer el mejor talento humano del mercado y retener el que tenemos.

"Ha sido un proceso de mucha comunicación de nosotros hacia nuestros colaboradores, el cambio no es fácil, pero lo estamos logrando y sabemos que estamos preparados para seguir siendo líderes".

Manifiesta que el principal reto está en convertir a la corporación en una empresa con una fuerte presencia en todos los países de Centroamérica, fortaleciendo los canales de salud y cuidado personal. "Queremos ser una empresa distribuidora con excelencia operativa en todos sus procesos y poder certificarnos".

- ¿Se podría afirmar que Cefa no teme a invertir?

- No. En lo absoluto. Tenemos claro que si queremos cumplir con el lema de: "Cefa el principal jugador de Centroamérica", debemos anotar goles siendo todo un estratega en los negocios con ayuda de nuestro talento humano. Si logramos eso, nos vamos a convertir en una distribuidora en la que sus socios comerciales van a invertir.

- ¿Qué le garantiza a Cefa que va por buen camino?

- Nuestros números, pues la utilidad neta y los estados financieros reflejan una solidez de una clase triple A. Estamos mostrando un crecimiento en dólares de un 40% con respecto al periodo anterior.

- ¿Falta talento humano por llegar a Cefa?

- Todavía estamos en esa búsqueda. Con los últimos nombramientos que hemos hecho de puestos claves para la región, estamos logrando nuestro objetivo, pero igualmente estamos en el proceso ubicar el talento más connotado de toda la región, pues vienen proyectos muy importantes para la compañía.

Sequeira deja entrever que la compañía, con este proceso que sigue en la actualidad, no se duerme en los laureles, pues como ella misma asegura "estamos trabajando para garantizarnos un éxito a largo plazo, sobre todo porque la competencia se mueve cada vez más agresivamente".

"Este concepto regional, nos va a permitir hacer negociaciones más fuertes con todos los proveedores centroamericanos. Esto nos hace tener un músculo muy fuerte y para manejarlo tenemos gente altamente calificada, con mucha experiencia, con mucho dominio técnico. La idea es tener un juego total a nivel de Centroamérica". EKA

"Todo el equipo de Gestión de Capital Humano estamos jugando un rol estratégico de cambio, de administración, de rediseñar junto con todo el cuerpo gerencial ese nuevo concepto de empresa y de integrar a los colaboradores, todo desde una perspectiva cultural para desarrollar el nuevo modelo de competencias que requiere la compañía".

Mayela Sequeira, Gerente de Gestión de Capital Humano.

Ojo a las oportunidades en Expoempleo

El modelo de desarrollo que actualmente orienta al país, genera grandes oportunidades de negocios, pero también enormes retos. El desafío más importante es integrar al equipo humano idóneo que será el motor de rendimiento y productividad de cualquier empresa. Con el fin reunir esta oferta laboral, muchas empresas se preparan para participar en Expoempleo 2007 y analizar a los mejores candidatos profesionales que en el corto plazo podrían ser parte de estas organizaciones.

Por: Fanny Ramírez. Colaboradora EKA

Soluciones a la medida

La particularidad de cada empresa requiere de soluciones integrales con un enfoque en la rentabilidad y en el capital humano.

Con más de siete años de participación en el mercado regional, Talent and Management Consulting Group brinda soluciones de reclutamiento y desarrollo humano para empresas del área bancaria, manufacturera y tecnológica.

Max Santamaría, Gerente de esta empresa reconoce que en Costa Rica existe un alto nivel educativo que brinda ventajas competitivas, sobre todo en el área de la tecnología y los servicios; sin embargo está claro en que lo importante es encontrar el traje perfecto para cada ocasión.

"Más que una empresa reclutadora, nuestro trabajo es ofrecer soluciones rentables, colocar a los mejores profesionales en los mejores puestos de la región", señala Santamaría.

Según Santamaría, trabajar con empresas multinacionales significa ser parte de procesos selectos que requieren profesionales y ejecutivos de alto nivel, por eso es necesario identificar profesionales proactivos que logren garantizar la administración, rentabilidad y desarrollo de las empresas contratantes.

Valores respaldan crecimiento

En otro ámbito empresarial, OMNEX Group Inc, es una empresa que se dedica a realizar transferencias de dinero a nivel mundial. Cuenta con una cartera de clientes internacionales de Estados Unidos y Europa.

Esta empresa también participará en Expoempleo con el objetivo de fortalecer su imagen y sobre todo de captar nuevo recurso humano que sustente su crecimiento.

Para Ricardo Charpentier, Gerente de Recursos Humanos, el crecimiento de la empresa en el último año evidencia el éxito que se puede alcanzar cuando los valores de la empresa coinciden con los valores de los profesionales que laboran en ella.

"Somos una empresa con un alto sentido y orientación hacia la satisfacción del cliente, por eso el perfil de un candidato responde a una persona dinámica, proactiva y que tenga capacidad de trabajar en equipo", señaló Charpentier.

Además, este call center brinda oportunidades de desarrollo y promoción a sus empleados además de los beneficios estándar del mercado.

Junto a la marca está la empresa

Geanina Cobb, Jefe de Reclutamiento y Capacitación de Coca Cola Femsa, explicó que el liderazgo de esta empresa en el mercado los impulsa a buscar a los mejores profesionales del país.

"Somos una empresa líder y como tal, buscamos personas con deseos de crecer, profesionales comprometidos, que busquen alcanzar sus retos, que estén siempre una paso adelante", dijo Cobb.

En cuanto al tema de capacitación, Cobb afirma que capacitar significa invertir a largo plazo y proyectar las capacidades de los empleados y el desarrollo de la empresa.

Actualmente, Coca Cola FEMSA se proyecta al mercado laboral como una de las empresas interesadas en encontrar los profesionales que se ajusten a sus requerimientos.

Actitud + potencial = desarrollo empresarial

La formula es simple: actitud y potencial humano proyectado hacia el futuro es igual a desarrollo.

Para Lucía Piedra, Gerente de Recursos Humanos de Scotiabank, el secreto está en encontrar empleados con talento y disposición para crecer y aprender.

Según Piedra, detrás de la imagen corporativa de Scotiabank hay 350 empleados que se les brinda un ambiente propicio para su desarrollo, capacitaciones constantes y sobre todo motivación y respaldo para que crezcan a nivel personal y profesional.

En este sentido, cuentan con un programa de capacitación internacional con enfoque de género, donde se brinda oportunidades a las mujeres para desarrollar su capacidad y su potencial.

"Estamos muy concientes de la importancia de la capacitación, sabemos que la clave del desarrollo es el conocimiento y por eso nos enfocamos en formar nuestros profesionales", puntualizó Piedra.

Este banco requiere constantemente personal para los puestos de cajas, auxiliares de servicio al cliente y ejecutivos de ventas. EKA

"Trabajar con empresas multinacionales significa ser parte de procesos selectos que requieren profesionales y ejecutivos de alto nivel" .Max Santamaría, Gerente General de Talent and Management Consulting Group

Para Ricardo Charpentier (derecha), Gerente de Recursos Humanos, de OMNEX, indica que este call center brinda oportunidades de desarrollo y promoción a sus empleados además de los beneficios estándar del mercado.

"Coca Cola FEMSA se proyecta al mercado laboral como una de las empresas interesadas en encontrar los profesionales que se ajusten a sus requerimientos", Geanina Cobb, Jefe de Reclutamiento y Capacitación de Coca Cola FEMSA.

"Este banco requiere constantemente personal para los puestos de cajas, auxiliares de servicio al cliente y ejecutivos de ventas". Lucía Piedra, Gerente de Recursos Humanos de Scotiabank.

Alineamiento horizontal y vertical:

Claves para la implementación del BSC

La innovación, la diferenciación competitiva, y el alineamiento estratégico, se convertirán en piezas centrales de la gestión de los negocios, y además serán la base para la subsistencia y el logro de los resultados esperados por la organización.

Por Álvaro Reynoso.
Director. Centro de Excelencia para el Desarrollo del Capital Humano.
reynosoa@strategiclinksolution.com

El mundo de hoy demanda de las organizaciones enfrentar nuevos retos antes inimaginables todos los días, retos causados por un diferente ambiente de negocios y un continuo rompimiento en el equilibrio de los escenarios competitivos y del mercado. Este nuevo ambiente de negocios, está caracterizado por rápidos cambios en: la tecnología, la competencia, las necesidades de los clientes, la situación política, la estabilidad económica y una serie de eventos que hacen peligrar la estabilidad y la forma de cómo la gerencia administra las organizaciones.

Este nuevo ambiente de negocios, ha traído como consecuencia dos nuevas realidades para la gerencia: (1) las organizaciones busquen diferenciarse de sus competidores a través de innovaciones y cambios en su modelo de negocios, los cuales le garanticen una propuesta de valor única para sus clientes, y (2) buscan enfocar todo su potencial, hacia la diferenciación y la búsqueda de impacto y efectividad en el uso de sus escasos recursos. Ambos elementos, la diferenciación y búsqueda de nuevas ventajas competitivas y la necesidad de optimizar los escasos recursos, constituyen los principales impulsores de la necesidad de administrar en base a estrategia.

Este cambio de escenarios y de condiciones políticas y económicas del mundo de hoy, hacen que el enfoque y re-enfoque estratégico, y que el alineamiento y re-alineamiento de la organización hacia estos cambios, sea parte esencial de las nuevas habilidades gerenciales.

Este concepto de alineamiento estratégico es fundamental, ya que le permite a los gerentes, jefes y supervisores de cualquier nivel de la organización, la capacidad de:

- Sincronizar los esfuerzos de las diferentes unidades de negocio, procesos y departamentos funcionales, a la visión y estrategia de la organización.
- Eslabonar el trabajo diario de todos los empleados al logro de los resultados claves de la organización.
- Orientarse completamente hacia las necesidades de los clientes, accionistas y empleados (y en casos necesarios: proveedores y comunidad).
- Integrar los procesos del área de Recursos Humanos hacia la estrategia de la organización para desarrollar gente de alto desempeño.
- Mejorar continuamente el desempeño de unidades, departamentos, procesos y personas.

La idea de alinear o integrar diversos componentes aislados, en un sistema mayor, fue planteada originalmente por Peter Senge. Desde la perspectiva de Senge, la relación entre las partes, es más importante que las partes individuales por sí mismas. Esto quiere decir, que el desempeño de un sistema integrado, es más relevante que el desempeño de las partes independientes, o dicho en otras palabras, que para lograr el desempeño del sistema, es necesario alinear (sincronizar) el desempeño de cada uno de los componentes individuales de este sistema.

De forma similar, el concepto de alineamiento está construido bajo el criterio para lograr la visión, estrategia y los resultados que la organización busca alcanzar, y para esto es necesario sincronizar efectivamente los esfuerzos de unidades de negocio, departamentos y procesos independientes. Este enfoque diferenciador y su posterior alineamiento organizacional, no deben ser vistos como una meta, sino un proceso continuo que requiere constante y rápido re-enfoque y re-alineamiento, lo que nos garantizará excelencia organizacional. EKA

Las empresas buscan enfocar todo su potencial, hacia la diferenciación y la búsqueda de impacto y efectividad en el uso de sus escasos recursos.

La clave de una sana administración de inversiones esta en la Diversificación:

Antes de evaluar los distintos instrumentos de inversión presentes en nuestro mercado, usted debe realizarse las siguientes preguntas: ¿Cuál es mi verdadero objetivo al invertir? ¿Qué estoy buscando? ¿Rentabilidad? ¿Liquidez? ¿Minimizar el Riesgo? ¿Asegurarme una renta mensual programada? Quizá muchas de esas preguntas han pasado por su mente y usted se ha encontrado en un verdadero dilema.

Estas preguntas son mucho más frecuentes de lo que imaginamos, pero justamente es en ese momento donde usted debe conocer y asesorarse sobre los beneficios y limitaciones de las opciones de inversión.

En los últimos tiempos los inversionistas han tomado una posición más sofisticada cuando de invertir se trata, y la diversificación se ha mostrado como la clave para asegurar múltiples objetivos.

Actualmente los **certificados de inversión** son de los preferidos por los inversionistas ya que aseguran un flujo mensual a través de tasas de interés competitivas y con plazos ajustables a sus necesidades.

Por otro lado tenemos las **cuentas corrientes** que permiten administrar la liquidez de forma muy ágil; con niveles de rendimiento por lo general menores a otros instrumentos; si sus requerimientos de efectivo o pagos son muy frecuentes este instrumento será de gran apoyo.

Los **fondos de inversión** han ganado participación en los últimos años; aquí existe gran diversidad de fondos entre ellos: fondos abiertos; fondos cerrados; colones o dólares; sector público o sector privado; o incluso una mezcla de ambos sectores, y cada uno de ellos le permite maximizar sus distintos objetivos.

No obstante en el último año sobresalen los **fondos inmobiliarios**; los cuales captan fondos de los inversionistas para compra de bienes inmuebles; y su rendimiento se deriva de la explotación en pagos de alquiler y su plusvalía a través del tiempo, pero igual se ven afectados por las variaciones negativas de estos dos factores.

Recuerde que invertir es bueno, lo importante es asesorarse y entender todas las posibilidades o sucesos que pueden afectar su inversión. Solo así podrá alcanzar los objetivos que esta buscando. EKA

Doris Rodríguez C.
Asesora de Inversiones
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
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	508.66	511.30	514.01	516.70	519.34	522.06			527.96

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
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	7.75	7.60	7.38	7.30	7.12	7.00			6.34

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	15.25	13.50	13.50	13.75	13.75			

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	5.25	5.33	5.59	5.51	5.43	5.37			

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	538.8	634.1	816.2	562.4	768.7	748.2	636.9	713.2				

Fuente: Banco Central.

IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	909.3
2006	921.6	812.0	974.4	846.5	1040.4	944.4	967.8	1028.0				

Fuente: Banco Central.

RESULTADO FINANCIERO ACUMULADO 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
2006	-99.48	-114.91	-148.42	-103.77	-91.55	-62.63	-91.61	-166.1				

Fuente: Banco Central, con base en datos del Ministerio de Hacienda.
Cifras en millones de EUA dólares, transformadas al tipo de cambio del mes

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	2740.9	2503.8	2613.6	2588.1	2675.6	2764.6	2829.9		

ÍNDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRÓNICA DE ALTA TECNOLOGÍA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	180.31	181.51	182.87	183.69	183.90	183.90	183.86	183.79	184.12	184.86	185.63	186.44
2005	186.84	186.85	187.63	189.15	190.42	191.69	193.24	194.33	194.51	194.31	194.48	194.85
2006	200.83	202.43	204.52	206.10	207.81	209.75	211.59	213.38				

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

UNIDAD DE DESARROLLO, AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (EN COLONES COSTARRICENSES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
367.11	372.47	378.14	380.87	383.82	386.66	390.32	395.09	399.29	402.67	405.69		410.56
2005	415.49	422.22	428.30	432.18	436.19	441.53	444.91	449.43	455.03	457.44	461.49	468.48
2006	474.12	479.25	484.13	486.05	487.73	493.57	499.37	504.04	508.50	509.40		

Fuente: Banco Central.

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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%	0.43%	1.58%	0.96%	0.93%	0.88%	-0.16%			
A-2006	1.17%	2.07%	2.24%	2.68%	4.31%	5.31%	6.28%	7.22%	7.04%			10.43%
Proyección		EKA										

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	1.26	1.25	1.25	1.24	1.20	1.22	1.22	1.20	1.22	1.24	1.28	1.33
2005	1.35	1.32	1.32	1.30	1.29	1.22	1.21	1.22	1.24	1.19	1.20	1.18
2006	1.18	1.21	1.20	1.21	1.26	1.27	1.28	1.28	1.28	1.27		

Fuente: Banco Central.

PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	7.75	8.00	8.25	8.25	8.25	8.25			

Fuente: Banco Central de Costa Rica

DEUDA PÚBLICA INTERNA Y EXTERNA EN CENTROAMÉRICA (COMO PORCENTAJES DEL PIB)

País	2000		2005	
	Deuda Externa	Total Deuda	Deuda Externa	Total Deuda
CRC	20	58	18	55
SLV	21	31	28	41
GUA	14	19	12	25
HON	68	71	53	67
NIC	143	246	107	134
PAN	48	67	48	65

Fuente: Ecoanálisis, Octubre de 2006

TENDENCIAS RECIENTES EN CENTROAMÉRICA (VARIACIONES AL ÚLTIMO MES DISPONIBLE)

	2005	2006
IMAE (% crec.)	3.5	5.6
Inflación (% crec.)	9.3	7.9
Tasas de Interés (%)	-0.1	1.1
Crédito al Sect. Priv. (%)	14.2	21.9
Devaluación (%)	1.3	2.1
Exportaciones (% crec.)	10.0	10.3
Zona Franca	9.6	7.0
Importaciones (% crec.)	12.2	16.0
Sin Petróleo	8.7	12.8
Turismo (mill. $)	1923	2181
Remesas (mill. $)	2825	3515
RMI (mill. $)	10199	12107
Déficit Fiscal (% PIB)	0.5	0.3

PIB y balanza de pagos

"Con la tasa de crecimiento actual de la economía, la producción de Costa Rica podría duplicarse en cuestión de 10 años, lo cual genera expectativas sobre el aumento del empleo y las transacciones económicas con el exterior"

Existen muchos factores que por su impacto en cada uno de los individuos de una economía se consideran importantes dentro de esta. Recientemente en Costa Rica el banco central de este país divulgó las últimas cifras de dos de esas variables consideradas importantes, una es el producto interno bruto, PIB, y la otra son los datos de balanza de pagos.

Respecto al primero, su importancia radica en que intenta medir el nivel de actividad económica de un país, entendiéndose que a mayor nivel de actividad económica, mayor será el bienestar al que los individuos de dicha economía podrán acceder.

En sí, se trata de una lectura de las nuevas posibilidades que se le presentan a cada individuo cuando los negocios, y la actividad empresarial en general, prosperan. Esto ya sea porque los individuos puedan emprender una actividad económica en particular por cuenta propia, o porque se les abren nuevas posibilidades de encontrar empresas donde se les contrate por sus conocimientos y destrezas.

Pues bien, en el último año a Jun/06 la actividad económica, medida a través del producto interno bruto, experimentó un crecimiento interanual de 7,14%. Este es un ritmo de crecimiento que la economía costarricense no experimentaba desde Dic/99, cuando el PIB de ese año experimentó un crecimiento de 8,22%.

Sin duda alguna esta es una tasa de crecimiento significativa, implica que en escasos 10 años la producción realizada en Costa Rica se podría duplicar si esa tasa de crecimiento se mantiene, lo que haría inferir que las opciones de crear empresas o ser empleado por una de estas experimentarían una mejora notoria.

Este ritmo de crecimiento está respaldado por el crecimiento interanual de los sectores Extracción de minas y canteras (34,90%), Industria manufacturera (15,82%), Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (servicios bancarios, 9,31%), Transporte, almacenaje y comunicaciones (9,11%), Servicios financieros y seguros (servicios de intermediación bursátil y de seguros, 7,81%), Otros servicios prestados a empresas (6,17%), Agricultura, silvicultura y pesca (6,05%), Electricidad y agua (5,48%), principalmente.

Los sectores, Construcción (3,99%), Comercio, restaurantes y hoteles (3,88%), Servicios comunales, sociales y personales (2,47%), Actividades inmobiliarias (1,98%) y Servicios de administración pública (1,15%), a pesar de experimentar variaciones positivas, su ritmo de crecimiento distó mucho del promedio experimentado por el promedio general.

Por Melvin Garita Mora.
Economista y Analista Financiero.
mgarita@lafise.fi.cr

Con relación a los datos de balanza de pagos, la importancia de la lectura de estos versa en que nos indican las transacciones económicas entre los residentes de nuestro país y los residentes del resto del mundo. O sea, es un tipo de registro de los usos y fuentes de recursos, tanto reales como financieros, durante periodos específicos.

De esta forma permite estudiar cuánto estamos comprando y vendiendo en el extranjero, y cuánto es el monto de las inversiones que se realizan en el exterior y cuanto es lo que los extranjeros invierten en nuestro territorio.

Es así como el último informe de balanza de pagos señala que en el último año a Jun/06 han salido US$1.060,37 millones (-651%) por concepto de inversión de cartera, de la cual la mayoría es inversión en títulos de deuda.

Por cuestión de inversión directa entraron US$1.029,09 millones (+10,53%), mientras que por otra inversión (Créditos comerciales, Préstamos, Moneda y depósitos, Otros activos y pasivos) entraron US$1.241,98 millones (369%).

El déficit de cuenta corriente, diferencia entre lo que compramos en el exterior y lo que adquirimos en él, en ese mismo periodo fue de US$1.017,07 millones (+31,91%).

Observando estos datos se observa como el interactuar de los individuos radicados en Costa Rica con los residentes del resto del mundo, deja un registro de entradas de recursos por US$2.271,07 millones, mientras que las salidas de estos son por US$2.077,44 millones, lo que da una entrada neta de recursos por US$193,63 millones. EKA

La actividad económica, medida a través del producto interno bruto, experimentó un crecimiento interanual de 7,14%. Este es un ritmo de crecimiento que la economía costarricense no experimentaba desde Dic/99, cuando el PIB de ese año experimentó un crecimiento de 8,22%.

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

¿Se sobrecalienta la economía costarricense?

"Las condiciones favorables para que crezca el crédito en el sector privado pueden traer consecuencias negativas para la economía, por el efecto de sobrecalentamiento de la misma", Ricardo Monge, de Ecoanálisis.

Por: Jorge Rodríguez Sibaja

En el caso que el nivel de actividad económica llegara a producir un exceso de demanda, o sea un nivel de producción superior a la capacidad instalada u oferta, se produciría presión inflacionaria que llevaría a un deterioro de la cuenta corriente, causando a su vez, una fuerte devaluación, y desencadenando una nueva presión para que aumenten los precios.

A esta "espiral inflacionaria" es lo que teme Ricardo Monge, el principal efecto del sobrecalentamiento de la economía, además del ciclo recesivo inherente por defecto. El economista considera que los efectos en el consumo (por el acelerado crecimiento del crédito), en el gasto público (acelerado crecimiento de los desembolsos del gobierno), y en la inversión (una posible burbuja por el boom inmobiliario), son suficientes para analizar la posibilidad del sobrecalentamiento económico.

"En especial, el crédito al sector privado es favorecido por diversas fuentes que apoyan su crecimiento, como el repunte generalizado de las actividades exportadoras, un prolongado período con bajas tasas de interés, la extensión del plazo de los créditos, y una mayor disponibilidad y acceso al crédito en moneda extranjera", explicó Monge.

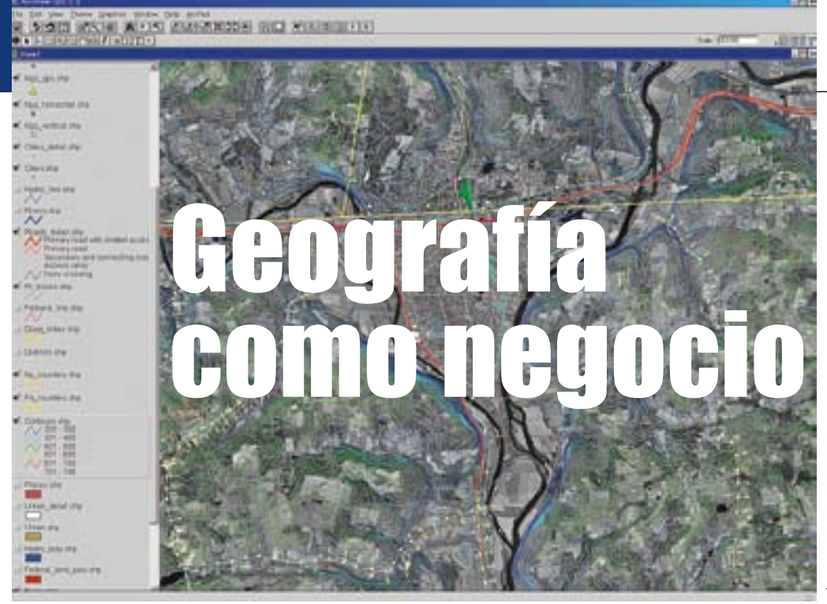
¿Requiere Costa Rica de más impuestos?

"El efecto de las nueve reformas tributarias realizadas en los últimos 20 años suma apenas un aumento en la recolección fiscal de un 0.4% del PIB", expuso Monge, refiriéndose a la nueva reforma fiscal que se discute en el plenario. "Cierto que se requieren de más impuestos, pero también de una mejor asignación en el gasto público. La eficiencia tributaria es una meta más en este proceso". El país se presenta en la posición 65 en el análisis de eficiencia tributaria presentado, y 82 en cuanto a la asignación del gasto, entre 117 naciones analizadas por el Reporte de Competitividad Mundial 2005-2006. EKA

Proyecto de Reforma Fiscal
(Cifras en millones de colones)

Impuesto	Recaudación Esperada	% PIB
Transacciones Financieras	80,000	0.8
Casas de Lujo	40,000	0.4
Renta	80,000	0.8
Valor Agregado	112,000	1.1
Sociedades Anónimas	35,000	0.4
Total	347,000	3.5

Fuente: Ministerio de Hacienda



Geografía como negocio

Las oportunidades que puede propiciar el uso de sistemas de información geográfica (GIS) hoy son invaluables para toda empresa o sector.

Por: Jorge Rodríguez Sibaja

Geografía y empresa son dos campos de acción muy distintos, y que hasta hace pocas décadas atrás no tenían relación determinante, salvo algunas excepciones sectoriales con trascendencia gradual. Sin embargo, conforme se dio el cambio tecnológico y variaron las tendencias del consumo, las variables geográficas han recibido mayor interés por parte del sector económico y productivo, en especial cuando el acceso al mercado referente y el aprovechamiento de la tierra están en juego.

Desde la invención de los sistemas de información geográfica: GIS (por sus siglas en inglés), la georreferenciación se tornó un factor productivo más, pues al conocer la distribución espacial de los insumos o los usuarios, las ventajas competitivas de los primeros negocios que confiaron en estas herramientas crecieron, y así aumentó exponencialmente la demanda, hasta convertir a los GIS en un área comercial más para empresas de todo el mundo.

Costa Rica se queda atrás

A pesar del crecimiento y dinámica que experimenta el sector corporativo costarricense, las limitantes del país en el tema geográfico son fuertes, en especial cuando el presupuesto asignado a la entidad encargada, el Instituto Geográfico Nacional (IGN), no da abasto para obtener las capas de mapeo necesarias para que todo GIS entre en funcionamiento.

Para Manrique Suárez, codirector de la empresa GIS ITS, la deficiencia es notable al comparársele con Centroamérica, que por razones militares principalmente, ha desarrollado mejores bases de información que permiten una aplicación más eficiente de los GIS.

A pesar de ello GIS ITS, quien tiene siete años en el mercado trabajando principalmente para el gobierno, ha empezado a incursionar en modelos para el sector privado, pues la demanda así lo ha exigido a pesar del mencionado importe por las carencias del IGN.

Tomás Fernández, también Codirector de la empresa, explicó que en la actualidad trabajan con un estudio solicitado por un banco, que inició como un proyecto de logística para las sucursales del mismo, en el Gran Área Metropolitana, pero por la amplitud del sistema se decidió aplicar también para cuestiones comerciales y de mercadeo, específicamente para conocer las necesidades del usuario, su distribución y su movilización.

"En la actualidad, también se trabaja con un proyecto de distribución eléctrica para una cooperativa, una delimitación geográfica para una empresa de desarrollo inmobiliario, y uno de logística para una gran distribuidora, todos ellos gracias a la gran gama de facilidades que permite el GIS", agregó Fernández.

Suárez señaló algunos paquetes de programación como MapInfo y Manifold, que son utilizados por la empresa para realizar los proyectos, recomendados por su bajo precio y de fácil aplicación. Con ellos, solamente se agregan las capas o los valores de referencia geográfica, y se pueden desarrollar sistemas según la necesidad específica del cliente.

Sitios web relacionados:

http://www.gisits.com. Para conocer más sobre la empresa GIS ITS.
http://en.wikipedia.org/wiki/gis. Amplia información sobre los GIS.
http://www.mapinfo.com. Sobre las herramientas de MapInfo.
http://www.manifold.net. Sobre las herramientas de Manifold.

"Imágenes tomadas de aplicaciones GIS, cortesía de GIS ITS".

GIStoria

Desde milenios atrás, los nativos de diversas partes del mundo realizaban "mapas" tallados en piedra o papiro para ayudarse con sus tareas de caza, migración, o sociales. Con el desarrollo de la cartografía, se lograron aplicaciones más exactas, como el estudio de un brote de cólera en el Londres de 1854, realizado por John Snow, quien identificando la ubicación de los enfermos en la ciudad pudo encontrar la fuente, una alcantarilla contaminada en el medio de la mayor aglomeración de casos.

Al iniciar el siglo XX, las necesidades militares, también grandes usuarias de la información geográfica, desarrollaron las capas ("layers") que permitían el mapeo por fotolitografía y de forma desagregada.

Sería en 1964, que se desarrollaría el primer SIG operacional, el Sistema de Información Geográfica Canadiense (CGIS, en inglés). Roger Tomlinson sería el pionero de este sistema (y por tanto, el padre del GIS) que medía la capacidad de la tierra en el Canadá rural para agricultura, recreación, vida silvestre, reforestación y protección acuífera.

El programa sería parte del programa de gobierno canadiense por 30 años, y el único vigente de este tipo de manera oficial, hasta que años antes de su término, a mediados de los años 80, diversas compañías de software combinaron algoritmos con geografía y completaron las primeras aplicaciones que permitían la consecución de GIS a más bajo costo. EKA

PUEDE TENERLO TODO CERCA DEL AEROPUERTO

Garantía Hampton de satisfacción al 100%

Nueva Cama Hampton

Gratis Internet de alta velocidad

Desayuno caliente de cortesía "On the House"

El único Hampton Inn en Costa Rica

Con más de 120 innovaciones en todo el hotel que van desde el Lobby hasta nuestra nueva cama, pasando por una gran variedad de desayunos regionales diferentes cada día e internet de alta velocidad inalámbrico, piscina, centro de negocios y transporte aeropuerto hotel aeropuerto, harán de su estadía una experiencia con 100% de satisfacción garantizada.

Hampton Inn & Suites

www.hamptoninn.com

Tel: (506) 436-0000 • Fax: (506) 442-2781

GRUPO MARTA HOTELS

hisreservas@grupomarta.com

TheHiltonFamily

HOTEL COMFORT INN & SUITES

¿Viaja a Miami?

Si está planeando viajar a Miami, ya sea por negocios o por placer, elija un hotel que le ofrezca buena ubicación, servicio, y buenos precios.

Uno de los grandes problemas es la elección de un lugar con garantías y que sus instalaciones cuenten con los últimos avances tecnológicos, ofrezca una atención personalizada y, además, sirva como punto de partida ideal para desarrollar variadas actividades tras las duras jornadas de trabajo, especialmente si el viaje es de negocios. En este sentido, en Costa Rica, Ofihotel S.A., una empresa que cumple en el 2007, 20 años de prestar servicios en el mercado costarricense, le ofrece una opción adecuada para que optimice su viaje a Miami, colmará las expectativas del cliente que espere un resultado exitoso en su próximo viaje de negocios.

Viajeros de negocios

Viajeros de negocios en todo el mundo dicen que la tecnología de computación inalámbrica se está convirtiendo en un elemento crucial para los negocios. Según una encuesta internacional entre personas que viajan por negocios por Intel Corporation, el 71% de los viajeros de negocios cree que la tecnología Wi-Fiproporcionará a aquellos que viajan por negocios una ventaja competitiva.

El Hotel Comfort Inn & Suites® es lo que se denomina " full service hotel" ya que ofrece el servicio de: Cafetería, bar, peluquería, tienda de souvenirs, internet inalámbrico gratuito en las habitaciones y en el lobby y para aquellos pasajeros que no lleven consigo la computadora, está el "Business Center", abierto las 24 horas, con un cobro razonable adicional por el uso del internet.

Los viajeros de negocios podrían convertirse en las personas que ahorren más al buscar realizar viajes en los que no gastarán mucho dinero, según indica una encuesta de American Express realizada a 800 de estas personas en ocho países, un 89 por ciento de los encuestados consideró como herramienta esencial el continuar haciendo viajes. El Hotel Comfort Inn & Suites® en Miami, es una opción a considerar; ya que está situado a sólo 7 minutos del Aeropuerto Internacional de Miami, a 16 kilómetros del encantador y emocionante centro de la ciudad; "Miami Downtown" y combina el mejor servicio de calidad y hospedaje a precios razonables, lo que lo convierte en uno de los hoteles más solicitados.

Combinación ideal

Es un hecho que a pesar de que el viaje sea de negocios siempre se deseará aprovechar el tiempo libre para otras cosas como ir de compras o simplemente relajarse.

A tan sólo unos minutos del hotel Comfort Inn & Suites, encontrará lugares para cenar o para realizar compras con comodidad, pudiendo desplazarse muy fácilmente a "Miami Downtown", "Miami Beach", "Fort Lauderdale", "International Mall", " Dolphin Mall", "Dadeland Mall" etc.

Y después de un agotador día de hacer negocios no hay mayor placer que un buen descanso. ¿Quién no desea sentirse como en casa?.

Cada una de las amplias y cómodas habitaciones del hotel (con dos camas dobles) está decorada con buen gusto y equipada para satisfacer las necesidades del más exigente viajero de hoy en día, como es por ejemplo; baño privado, "coffe maker", televisión, cajita de seguridad, plancha, aplanchador etc. El Hotel Comfort Inn & Suites® posee cafetería con menús a precios muy accesibles tanto para el almuerzo como para la cena. El personal del hotel (bilingüe) es eficiente, profesional y dispuesto siempre a atender las necesidades de cada huésped.

Sus habitaciones poseen ventanas con vidrios antisonido y una espectacular vista panorámica para los amantes de los aviones.

Todo viajero desea la mejor ubicación, servicio y precios considere esta opción en su próximo viaje.

Mayor información: Ofihotel S.A. Representante en Costa Rica Tel: (506) 255-4411/ 258-1713 o a los correos electrónicos: ofihotel@racsa.co.cr / ofihotelsa@ice.co.cr.

El costo de la habitación para 1 ó 4 personas es de $66 + 13% Impuestos (tarifa válida hasta el 31 de Diciembre, 2006)

La tarifa del hotel incluye desayuno continental deluxe, llamadas locales y parqueo gratis, transporte al aeropuerto ida y vuelta 24 horas, cada 30 minutos, transporte de ida al Internacional Mall una vez por estadía. EKA

Ana Mari Bordallo, Gerente General de Ofihotel, dice que la empresa ofrece al viajero de negocios una opción adecuada para que optimice su viaje a Miami.

Planifica tu boda paso a paso

Por: Claudia Rodriguez Ruiz
Consultora Hotelería y Turismo

¡Ahora sí! Hay que empezar a contar los días, para la gran fecha. Los próximos meses serán emocionantes, caóticos y llenos de sorpresas, aunque esperamos que no sean demasiado estresantes. Relájate, respira hondo y recuerda que la boda debe ser una experiencia divertida para todos. Hemos desarrollado un calendario que facilitará la preparación de la boda.

Un año o más antes de la boda

Escoger la fecha adecuada, deberán tener en cuenta las fechas disponibles que tenga la iglesia seleccionada y hotel o club donde realizarán el evento, así como que la fecha no debe cruzarse con alguna fecha de celebración de ambas familias. • Escojan el estilo de boda que se adapte al deseo de ustedes, formal o informal. • Deben hacer un presupuesto para la boda. • Empezar a confeccionar la lista de invitados.

4 meses antes de la boda

• Informarse sobre los requisitos necesarios para la boda religiosa y civil. • Elegir a los testigos y comunicárselo. • Elegir la modista o la tienda definitiva, y decidir el modelo de vestido y las telas. • Buscar accesorios para el vestido de novia y la lencería. • Buscar un sastre o una tienda de alquiler para el traje del novio. • Terminar la lista de invitados con los padres. • Encargar las invitaciones, las tarjetas personales con el nuevo domicilio y las tarjetas de agradecimiento para los invitados por sus regalos. • Revisar las direcciones de los invitados que estén correctas, para enviar las invitaciones cuando estén listas. • Encargar el mobiliario de la casa y la ropa de hogar. • Hacerse un chequeo médico prematrimonial. • La novia deberá comenzar con un tratamiento de belleza.

1 meses antes de la boda

• Hacer las últimas pruebas del vestido (mejor el mismo día de la prueba del peinado). • Reservar hora en la peluquería para el día de la boda. • Hacer pruebas del traje de novio. • Comprar las arras y el libro de invitados. • Fijar las despedidas de soltero/a. • Confirmar los servicios contratados de fotos, vídeo, carpa, vestuario de la novia, vestuario del novio, viaje de novios, músicos / coro, lugar de la ceremonia, lugar del banquete, flores y decoración, transporte, etc. • Ensayar el orden de la recepción y el protocolo. • Confirmar el atuendo de los testigos, padrinos y pajes / damas de honor. • Enviar tarjetas de agradecimiento a medida que se vayan recibiendo los regalos.

Dos semanas antes de la boda

• Hacer el recuento final de los invitados. • Hacer el plano de las mesas. • Recoger las alianzas. • Llevar el auto a una revisión completa si van a viajar en él. • Ensayar el peinado con el velo. • Acudir a un salón de belleza para los últimos toques de la novia (depilación, cutis...). • Preparar las maletas para la Luna de Miel y verificar los pasajes. • Comprobar las tarjetas de crédito y el dinero necesario para el viaje de novios. • Encargar el ramo de novia en la florería.

Un día antes de la boda

• Hacerse una bolsita (con alfileres, hilos ya enhebrados, maquillaje y medias extras). • Hacerse la manicura. • Recoger el vestido. • Dormir bastante.

¡ EL DÍA DE LA BODA !

Ante todo, mucha calma. Será un día muy feliz y los nervios pueden estropearlo; para evitarlo, se puede recurrir a infusiones de té de tilo con azahar. • La novia debe acudir con tiempo a la peluquería y vestirse sin prisa. • El novio deberá llegar unos minutos antes de la hora para esperar a la novia, que no deberá llegar tarde. • Luego solo deberás decir ¡sí quiero!, y disfrutar del gran día.

En manos de expertos

El Costa Rica Tennis Club tiene experiencia lograda a través de tantos años de servir a las familias costarricenses. Solicite una presupuesto y deje en manos de profesionales el día más especial de su vida. EKA

Perla del Pacífico

Desde que fue descubierta hace 480 años, la Isla del Coco, se yergue majestuosa como uno de los tesoros que alberga amplia variedad de especies de flora y fauna.

Rodeada de fantasías de piratas que llegaron hace mucho a esconder sus tesoros y que han despertado la sed de riqueza en muchos otros que intentaron aventurarse en busca de joyas, monedas de oro y diamantes, la Isla del Coco es prácticamente todo un "albergue" para una exuberante flora y fauna, que hacen de esta isla una ventana paradisíaca.

Por su tamaño, aislamiento y estado de conservación, Isla del Coco constituye uno de los sitios naturales más privilegiados a nivel mundial. Incluso es catalogada como un laboratorio natural ideal para realizar investigaciones sobre la evolución de las especies y monitoreo del ambiente a largo plazo.

Por las mismas razones de excepcionalidad, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura (UNESCO) en 1997, la declaró Sitio Patrimonio Natural de la Humanidad.

Se localiza a 532 kilómetros de la costa costarricense, su área terrestre es de 23,85 Km2 y mide 7,6 Km de largo y 4,4 km de ancho.

El viaje en barco, desde Puntarenas, toma alrededor de 55 horas.

Amigables

Precisamente, para colaborar con su conservación y mantenimiento, la Fundación Amigos de la Isla del Coco, de Costa Rica, organiza todos los años una actividad con una cena, a la que asisten diversas personalidades y empresas en busca de brindar su apoyo para que este Parque Nacional siga existiendo y colaborando con la vida de las distintas especies que la rodean.

Sobre todo pensando en las nuevas generaciones, para que éstas puedan desarrollar conciencia sobre la responsabilidad social que conlleva la protección de la naturaleza y de las zonas vulnerables del país.

A la cena de gala, asistieron empresarios de muchas compañías del país, quienes dijeron presente con su voto de apoyo para mantener vivo este patrimonio que le pertenece a todos los ticos y a toda la humanidad.

EKA

www.cocosisland.org

EMPRESA	TELEFONO	FAX
AUTOS		
Agencia Datsun	290-0505	231-7083
Autos Automotriz	257-8000	257-6952
Autos Honda-Faco	257-6911	233-0038
Autos Renault	290-1209	232-6791
Purdy Motor	287-4100	255-0947
Suzuki-Vetrasa	242-7000	290-2222
BANCOS		
Banca Promérica	296-4848	290-7521
Banco Banex	287-1000	287-1020
Banco Central de Costa Rica	243-3333	243-4545
Banco Citibank	201-0800	201-8311
Banco Crédito Agrícola de Cartago	550-0202	550-0641
Banco Cuscatlán	299-0299	296-0026
Banco de Costa Rica	287-9088	233-1458
BAC San José	295-9595	222-8208
Banco Hipotecario de la Vivienda	253-0233	224-2953
Banco Improsa	257-0689	223-7319
Banco Interamericano de Desarrollo	233-3244	233-1840
Banco Interfín	210-4000	210-4510
Banco Internacional de Costa Rica	243-1000	257-2378
Banco Nacional	212-2000	255-3067
Banco Popular	257-5797	255-1966
Banco Uno	291-4001	291-4949
Scotiabank	287-8743	223-6328
CAPACITACION Y CONSULTORIA		
Fundes	234-6359	234-6837
Seminarios de Capacitación Revista Apetito	520-0070	520-0047
COMUNICACIONES		
Language Line Services	293-4208	293-4302
Racsa	287-0087	287-0508
Supra Telecom	293-1000	293-0955
Sykes	293-2333	293-4724
TTS	226-7921	226-8439
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
Adecco	256-1169	222-9749
Aporta Solutions	290-2214	296-1972
Career Transitions	296-5436	296-5483
Doris Peters & Asoc.	283-0544	280-4898
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
EDUCACION		
INCAE	437-2340	433-9045
UCIMED	296-3944	231-4368
Ulacit	257-5767	222-4542
Universidad Fidelitas	253-0262	283-2186
Universidad Hispanoamericana	241-9090	241-9090
Universidad Interamericana	261-4242	261-3212
EQUIPO PREMIUM		
Keith y Ramírez	221-1111	223-2873
EQUIPOS INDUSTRIALES		
Distribuidora Larce	221-1100	255-2165
FINANCIERAS		
Corporación Financiera Miravalles	299-4000	256-9722
Financiera Acobo	256-3122	222-5809
Financiera Brunca	253-7282	253-0132
Financiera Desyfin	224-8408	248-1222
Financiera Servimás	210-8100	220-0980
Financiera Trisan	220-2900	231-2828
FONDOS DE INVERSION		
BCR Fondos de Inversión	287-9080	255-1236
BN Sociedad de Fondos de Inversión	258-5558	258-5431
Grupo Sama	296-7070	220-1809
Interfin Fondos de Inversión	210-4000	210-4560
IDIOMAS		
Centro Cultural Costarricense Norteamericano	207-7500	224-1480
Centro de Idiomas Berlitz	204-7501	204-7444
Instituto Latinoamericano de Idiomas	233-2546	233-2546
Intensa	281-1818	253-4337
Universal de Idiomas	257-0441	223-9917
INDUSTRIA		
British American Tobacco	208-3838	208-3810
Bticino	298-5600	239-0472
Procter & Gamble	204-7060	204-7600
OFICINA DE MERCADEO EXTERNO		
Grupo Glomo AP S.A.	225-4606	280-3029
PARQUES Y JARDINES		
Carlos R. Nanne E.	228-1601	389-5150
REVISTAS BUSINESS TO BUSINESS		
Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurantes	520-0070	520-0047
Receta M, la Revista para Doctores y Farmacias	520-0070	520-0047
EKA, la Revista Empresarial	520-0070	520-0047
TYT, la Revista Ferretera	520-0070	520-0047
ROTULACION / IMPRESION DIGITAL		
JC Rótulos	271-0400	271-0398
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

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Información: Tel. 520-0070

Hilton Princess San Salvador

Maquinaria Hilton a todo vapor

Una cadena que no vende por precio, sino por servicio, con ocupación récord a nivel mundial, ahora se dispone a conquistar los viajeros centroamericanos de negocios con los Hilton Princess de Managua, San Salvador y San Pedro Sula

Por: Jorge Rodríguez Sibaja

A seis meses de haber fortalecido su presencia en la región, la cadena Hilton celebra con fruición el éxito que ha tenido su programa, que le permite a empresarios de todo el istmo aprovechar las ventajas de viajar y hospedarse en los tres hoteles centroamericanos de la marca, que se caracterizan no sólo por el confort y el lujo, sino también por el programa Hilton HHonors, que acumula puntos canjeables en todos los 2500 resorts alrededor del globo, considerado entre los mejores de su tipo a nivel mundial.

El reto en el 2004 parecía enorme. Una de las hoteleras más importantes y reconocidas ofrecía a la cadena Princess su interés en administrar el moderno hotel recientemente construido en San Salvador, una torre ejecutiva que vislumbraba como el símbolo de la elegante Zona Rosa de la ciudad. El proyecto fue viento en popa desde sus inicios, y al cumplir un año de éxitos, Hilton se embarcaba en ampliar sus operaciones, añadiendo también los hoteles Princess en San Pedro Sula y Managua.

"El rango Hilton es difícil de alcanzar, pero con el esfuerzo personal y la confianza de los clientes, siento que lo hemos logrado", afirma Alejandro Estrada, de Hilton Princess San Salvador.

La confianza que ofrece el nombre, aunado con la calidez típica del servicio ofrecido con originalidad distintiva en cada uno de los destinos, han logrado una combinación única de éxito, que fomenta la llegada tanto de usuarios Hilton, como de nuevos visitantes centroamericanos, conquistados por el modelo de hotelería distintivo de la cadena, según Linda Robelo, de Hilton Princess San Pedro Sula.

Descansar mientras hace negocios, es la consigna que empieza a mover esta cadena hotelera por Centroamérica. EKA

Hilton Princess Managua. (505) 255-5757.
Hilton Princess San Pedro Sula. (504) 556-9600.
Hilton Princess San Salvador. (503) 2268-4545.
www.hilton.com, www.hiltonhhonors.com.

El programa HHonors en Centroamérica es válido sólo para estos tres resorts, y Hampton Inn & Suites Aeropuerto, en San José, cuya rama de administración es parte de la familia de hoteles Hilton.

Dulce negocio

Una gran mayoría de alimentos que se consumen en el mercado requieren del azúcar. En Costa Rica, la única entidad que comercializa este producto es la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar, responsables de vender el producto para consumo interno, sea para fines industriales o domésticos. El excedente de producto se exporta a países como Canadá y Estados Unidos.

Por: Ivannia Arias

"Laica es como un dinosaurio, aportó mucho a la naturaleza pero llegó el momento de su extinción", Andrés Ignacio Pozuelo, Gerente General de la Jack´s

"Un tributo de un 46% jamás va a significar proteccionismo si se compara con el resto de países del mundo".
Edgar Herrera, Director Ejecutivo de Laica

Edgar Herrera, Director Ejecutivo de Laica, justificó la forma en la que opera la entidad al señalar que trabajan amparados a la Ley Orgánica de la Agricultura e Industria de la Caña de Azúcar, vigente desde setiembre de 1998.

Al existir un único proveedor de azúcar, los consumidores industriales podrían buscar otras alternativas fuera de las fronteras nacionales, sin embargo, la tarea se dificulta porque los aranceles de importación en el país son de un 46%.

Para el sector de alimentos este impuesto es muy caro, lo máximo que estarían dispuestos a pagar es un tributo del 15%.

Contrariamente, para el Director Ejecutivo de Laica un arancel de 46% es aceptable, pues en el mundo, el promedio de importación es de un 95%, siendo Egipto el país con aranceles más bajos (10%) y el Reino Unido el grupo de naciones con impuestos más altos (401%).

"Un tributo de un 46% jamás va a significar proteccionismo si se compara con el resto de países del mundo", puntualizó el jerarca.

Tomás Pozuelo, Presidente de la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (Cacia), dijo que los industriales en el país están obligados a mantener una relación comercial con Laica porque no existe otro proveedor y porque es absurdo importar con los aranceles vigentes.

Un criterio similar sostuvo el Gerente de Compras de Riviana Pozuelo, Juan Carlos Chacón. "La relación con Laica es buena, pero no estamos satisfechos con los precios que ofrecen, nosotros como compradores siempre vamos a querer precios menores".

"La salvación de la industria alimenticia es que pronto se de una apertura de mercados, sólo así se podría comprar azúcar a mejores precios y lograr mayor competitividad", enfatizó Chacón.

Este argumento lo cuestiona el Director Ejecutivo de Laica. "No existe ningún país en el mundo que permita un mercado libre para el azúcar", explicó.

Con el fin de lograr una baja en los aranceles, el Presidente de Cacia, está solicitando la intermediación de los Ministros de la Producción, Comercio Exterior y el Viceministro de Economía.

¿Hay o no monopolio?

Al ser una Cámara que posee cerca de 400 agremiados, Cacia insiste en dejar claro que no están de acuerdo con "el monopolio" del azúcar que representa Laica.

"¿Por qué cuando se negoció el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se habló de la apertura de monopolios como el ICE y el INS, y no se incluyó la apertura del monopolio del azúcar, por qué se siguen protegiendo las materias primas agrícolas?", cuestionó el Presidente de Cacia.

Pero Laica asegura que en Costa Rica no hay ningún monopolio azucarero, pues en el país se permite la importación de este producto.

"Si alguien considera que lo estamos perjudicando con el precio puede importar libremente. Es extraño que los industriales se quejen de los precios y no aprovechen el Tratado de Libre Comercio vigente con Canadá, ahí se permite la importación del producto libre de impuestos", destacó Herrera

Para el Gerente General de la Jack´s, Andrés Ignacio Pozuelo, la situación nacional que enfrenta la industria alimenticia es preocupante. "Nadie va a querer invertir en Costa Rica por los altos costos de producción; por ejemplo, el año pasado la empresa argentina ARCOR no se instaló en suelo tico porque el precio del azúcar como materia prima, era muy alto y porque hay un único proveedor: Laica".

Sin embargo, las autoridades de Liga de la Caña niegan que el mercado se vea restringido por la forma en la cual se comercializa el azúcar.

"¿Por qué si el país ofrece malas condiciones de mercado existen empresas que siguen invirtiendo en la industria alimentaria? Recientemente, la Compañía Nacional de Chocolates compró

"La salvación de la industria alimenticia es que pronto se de una apertura de mercados, sólo así se podría comprar azúcar a mejores precios y lograr mayor competitividad".

Juan Carlos Chacón, Gerente de Compras de Riviana Pozuelo.

"Es necesario que se acaben los subsidios a la agricultura en los países desarrollados, sólo así se podrá competir en condiciones de igualdad". Danilo Herrera, Economista del Instituto Interamericano para la Cooperación de la Agricultura, IICA.

Los industriales en el país están obligados a mantener una relación comercial con Laica porque no existe otro proveedor y porque es absurdo importar con los aranceles vigentes.
Tomás Pozuelo, Presidente de CACIA.

Pozuelo y Nestlé, si el negocio no fuera atractivo ellos no estarían haciendo negocios en Costa Rica", puntualizó Herrera.
A la vez, agregó que, desde la zafra de octubre 1999 hasta la de octubre de este año, el consumo de azúcar en el sector industrial creció un 49.65%.

Sin claridad

Otro elemento que no es claro para los industriales es por qué Laica opera sin la supervisión del Gobierno y por qué no tiene regulación en un mercado tan importante como lo es la comercialización del azúcar.
"Nosotros queremos el mismo ambiente de negocios que tienen las empresas de alta tecnología, ellas tienen a su alcance todas las materias primas que ocupan. ¿Qué le hizo la industria alimentaria al país para merecer esto? Nos están estrangulando", destacó el Gerente General de la Jack´s.
Otro punto de discordia con los industriales es el precio al que Laica comercializa el azúcar en el exterior.
"Si Laica vende a otras naciones a precios menores, nos afecta la competitividad que nosotros como sector podemos tener", explicó el Presidente de Cacia.
Pero Herrera asegura que tal afirmación es falsa, pues el azúcar que ellos exportan es azúcar cruda, es decir, azúcar que debe someterse al proceso de refinación antes de ser utilizada.
Laica es una entidad privada, conformada por ley en 1.998. Vela por la producción, industrialización y comercialización de la caña de azúcar en el país.

Producción nacional

La zafra del período 2005-2006 que finalizó el pasado octubre permitió una recolecta de 382.824 toneladas métricas de azúcar. Esa cantidad servirá para suplir las necesidades de los consumidores nacionales e internacionales.
De ese gran total, 230.360 toneladas métricas, es decir un 60%, se destinó al consumo nacional y las restantes 152.464 toneladas métricas, o sea el 40%, se exportaron.
De la cantidad que cruzó nuestras fronteras, 26.600 toneladas métricas se destinaron a Estados Unidos, gozando de la cuota que exige la Organización Mundial del Comercio, OMC.
En Costa Rica, la producción del azúcar genera unos 23.000 empleos directos y alrededor de 92.000 indirectos. La industria la integran aproximadamente 7.000 productores que se dedican a cultivar 51.000 hectáreas en zonas como Guanacaste, Alajuela, San José y Juan Viñas de Turrialba, entre otras. En total, en el país operan 15 ingenios, el año pasado cerró Finca La Argentina, ubicado en Grecia.
El comercio del azúcar en el mercado internacional es muy competitivo, naciones como Estados Unidos y Japón protegen a sus productores, además, los Tratados de Libre Comercio ponen en desventaja a algunas naciones.
Para que Costa Rica pueda competir en igualdad de condiciones, Danilo Herrera, economista del Instituto Interamericano para la Cooperación de la Agricultura, IICA, señaló que es necesario que se acaben los subsidios a la agricultura en los países desarrollados, sólo así se podrá competir en condiciones de igualdad.
El especialista enfatizó que es necesario que los productores nacionales sean más competitivos. "Hay que ayudarlos a implementar acciones que les permita abaratar los costos de producción, que tengan las posibilidades de modernizar sus plantaciones y generar mayor valor agregado".

EKA realizó algunas preguntas a las autoridades de Cacia y Laica, estas son sus respuestas:

1. ¿Por qué los industriales no importan azúcar?
Cacia: Porque los aranceles son muy elevados, eso elevaría los costos de producción.

2. ¿Por qué el sector de alimentos no compra azúcar directamente al ingenio?
Cacia: Porque la ley no lo permite.

3. ¿A Laica le hacen auditorías?
Laica: No, porque es una entidad privada

4. ¿Cómo distribuye Laica las ganancias del azúcar?
Laica: La ley indica que un 37.5% es para el ingenio y un 62.5% se distribuye entre los productores. EKA

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