Nº 268 / MAYO 2007

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Ranking de Colegios Privados 22

Salarios de mercado en Costa Rica 13

Cmap Tool, Herramienta de alto calibre 36

Parapente de aventura 38

Expoempleo

Desarrolle su Marca personal

Simon Vetter presenta sus ideas acerca de lo que él denomina la "Marca Personal". Ante un ambiente empresarial cada vez más competitivo, sus planteamientos se convierten en insumos para el desarrollo laboral de los ejecutivos del nuevo siglo. P.14

$7 ejemplar
$50 suscripcion anual
ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130
CORREOS DE COSTA RICA

¿Cómo mejorar la relación entre el departamento financiero y el de mercadeo? P.10

Portafolio de servicios integrados

Soluciones a la medida de su empresa

www.its.co.cr | Tel: (506) 211-0500 Fax. (506) 211-0501 | Torre Mercedes, Paseo Colón | Apartado 10-1100 San José, Costa Rica

HOY CAMBIAMOS DE IMAGEN.
LO QUE NO CAMBIA ES QUE
NUESTRO NEGOCIO SIGUE
SIENDO AYUDAR AL SUYO.

DELTA AIR LINES

BCR S.A.F.I.
Líder de la región

#1

¿Por qué SOMOS líderes?

Lic. Álvaro Camacho de la O
Gerente BCR S.A.F.I.

Después de la crisis de los Fondos de Inversión en el 2004, las sociedades administradoras de Fondos de Inversión se han visto involucradas en un intenso y largo proceso de educación al cliente inversionista, el cual para BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A. (BCR S.A.F.I.) ha sido muy satisfactorio, porque a la fecha hemos recuperado mucho terreno perdido, a pesar de que existen personas que al día de hoy mantienen recelo hacia las inversiones en este tipo de productos a raíz de los hechos ocurridos, quizá precisamente por la falta de información.

En nuestro caso particular, BCR S.A.F.I. se ha preocupado por mejorar la asesoría de cara a nuestros inversionistas; así mismo, se han intensificado las capacitaciones para nuestros asesores de Fondos de Inversión, manteniéndoles informados sobre la actualidad de mercado a nivel nacional e internacional, lo que ha dado como resultado una sensible mejora en nuestro servicio al cliente.

Otro aspecto a resaltar es que se han mejorado las herramientas utilizadas para identificar el perfil de riesgo de cada inversionista, lo cual nos ha ayudado a ubicar a nuestros clientes en el Fondo de Inversión que más se ajuste a sus necesidades financieras y su perfil de riesgo.

La confianza mostrada por nuestros clientes no solamente radica en la mejora de la asesoría al inversionista, sino también en la excelente gestión profesional de las carteras que se ha llevado a cabo en los últimos años, que nos permite tener rendimientos muy competitivos con una administración responsable del riesgo, aspecto que se evidencia en un importante crecimiento tanto en cantidad de clientes como en saldos administrados.

Los Fondos de Inversión en general han crecido en el mercado, la industria se consolida y gana nuevamente la confianza de los inversionistas. Nuestra sociedad en este proceso de crecimiento ha tomado bastante ventaja y lo demuestra con el crecimiento de este año, que es casi de un 50% de activo neto con respecto al del año anterior.

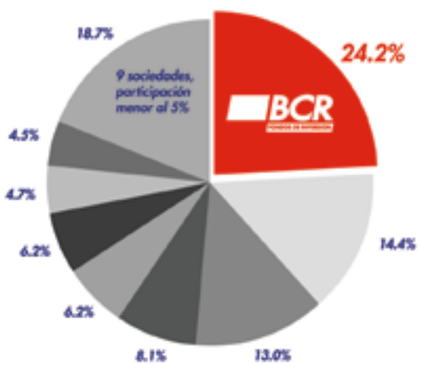
Uno de nuestros principales logros ha sido mantener, desde hace algunos años, la posición de liderazgo del mercado local y actualmente del mercado centroamericano.

Nuestra visión a corto plazo es seguir administrando una cantidad importante de recursos en Fondos de Inversión del Mercado de Dinero, tanto en moneda nacional como extranjera; así mismo, crecer en Fondos Inmobiliarios, ya que este instrumento facilita al cliente diversificar sus opciones de inversión colocando sus recursos en mercados distintos al financiero y por último, explotaremos aún más nuestras opciones de inversión en mercados internacionales que le ofrezcan al inversionista una apertura de fronteras que no solamente le permitan diversificar el riesgo, sino –además– la oportunidad de que con pequeños capitales pueda participar en mercados que normalmente están reservados para grandes inversionistas.

Por todo lo anterior y porque queremos seguir trabajando para usted, lo invitamos a formar parte de nuestra selecta cartera de clientes.

Contáctenos: Teléfono: 287-9080 / E-mail: fondos@bancobcr.com

Durante el 2006 el monto superó los $300 millones y continúa creciendo en el 2007.
Por eso agradecemos a nuestros inversionistas por la confianza depositada.



Fuente: SUGEVAL

Porcentaje de Activos totales administrados al 28 de febrero de 2007

Fuente: Revista Estrategia y Negocios, edición febrero 2007

Composición Porcentual del Mercado Centroamericano

Antes de invertir solicite el prospecto del Fondo de Inversión. La autorización para realizar oferta pública no implica calificación sobre el Fondo de Inversión ni de la sociedad administradora. La gestión financiera y el riesgo de invertir en este Fondo de Inversión no tienen relación con las entidades bancarias o financieras u otra entidad que conforman su grupo económico, pues su patrimonio es independiente.

BCR FONDOS DE INVERSION

EXPOEMPLEO 2007: ¡Misión cumplida! P.12

10 Gerencia
¿Cómo mejorar la relación entre el departamento financiero y el de mercadeo?

Ideas, Gente y Empresas
12 Expoempleo
¡Misión Cumplida!
54 de las más prestigiosas empresas del país estuvieron presentes en el que es el evento cumbre de encuentro entre empleadores y recurso humano en Costa Rica.

14 ¡Destáquese!
Desarrolle su Marca Personal
Ante un ambiente empresarial cada vez más competitivo, los planteamientos de Simon Vetter se convierten en insumos estratégicos para el desarrollo laboral de los ejecutivos del nuevo siglo.

22 ¿Le llegó el momento de elegir un colegio?
Ranking de colegios privados: Nuestro país presenta un abanico de instituciones en secundaria con calidad reconocida, opciones para las diferentes necesidades y posibilidades económicas.

Ranking de Colegios P. 22

31 Sección Desyfin
La educación y las empresas

32 Portafolio de Inversiones

35 Ecoanálisis
Prueba de fuego para el TLC con Estados Unidos
Alberto Trejos, Presidente de CINDE y participante como negociador en el TLC con Estados Unidos, estima que el referéndum se convierte en la última esperanza que tiene este tratado.

36 Tecnología
Cmap Tool, Herramienta de alto calibre
Su utilidad no se limita al área educativa, también es útil en gestión empresarial, medicina nuclear, diseño de cohetes espaciales, gastronomía local, cultura y hasta artesanías, entre otros.

8 En Acción
Después de la venta de Durman…
Potencialice su networking
Skype gratis sin usar la computadora

42 Foro
¿Por qué la curva soberana de Costa Rica es algunas veces menor que la de Panamá?

38 Cero Estrés
Parapente de aventura
Personas con deseos de alcanzar lo imposible, destacarse y sentirse libres son los indicados para aventurarse en el parapente.

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.

EDITORIAL

En contra de los que están en contra

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

Si hay una característica que en este momento puede describir bien a Costa Rica, es la originalidad. No solo seremos el primer país en convocar a un referéndum para decidir un tema comercial, sino que además somos de las pocas naciones en el mundo, que tienen en el mercado de las telecomunicaciones un monopolio. ¿Quiénes más nos acompañan? Algunas islas del Caribe y países asiáticos, Macedonia, Chipre y Corea del Norte.

Definitivamente, el resultado del referéndum que pide el Poder Ejecutivo, para votar a favor o en contra del TLC con Estados Unidos, será incluso más decisivo que el resultado de una elección presidencial. La causa de esto es que el panorama para Costa Rica con o sin TLC es diametralmente diferente y su impacto, es quizás mucho mayor que el que normalmente tiene para el país el traspaso de poderes.

La pregunta del millón es sin duda: ¿quién tiene mayoría? Los que abogan por un mejor acceso a nuestro principal mercado o los que prefieren no beneficiarse de la capacidad de compra y producción de una potencia mundial, como lo es Estados Unidos.

La lógica pareciera señalar que el "SI" tiene una clara ventaja, pero es una realidad que el grupo que apoya el "NO", está más organizado para hacerse oír y siente mayor pasión por el tema. Por lo tanto, podría inferirse que el abstencionismo entre éstos últimos sea menor que en el grupo del SI.

Así que el verdadero contrincante para la aprobación del TLC podría ser en realidad la no asistencia a las urnas.

Tal como afirmaba Alberto Trejos, Presidente de CINDE, durante un seminario de Ecoanálisis, gran parte de la responsabilidad para la aprobación de Tratado recae sobre el sector privado y cada uno de los interesados en que salga adelante.

La recomendación que todos esos interesados deberíamos seguir es conversar sobre el tema en nuestro círculo de influencia, para impulsar la votación.

Todos debemos preguntarnos qué clase de país queremos ser: uno que potencie el acceso a otros mercados, lo que es clave para la atracción de inversión, o uno que vea partir mucho del capital que le da empleo a miles de costarricenses, a las vecinas naciones de Centroamérica.

Nadie puede negar que las discusiones sobre el TLC tienen una carga emocional más que racional. Prácticamente, en todas las conversaciones sobre el tema que he presenciado, los participantes creen tener la verdad absoluta sin conocer a fondo el tratado.

Sin embargo, la mayoría sí entiende que el TLC también significa modificar la forma en que funcionan muchos monopolios estatales, como el de telecomunicaciones y seguros. Y es precisamente la competencia y la consecuente modernización de esos sectores, lo que aunado al acceso al mercado estadounidense, puede ser el motor de un crecimiento más veloz y sostenido en Costa Rica. EKA

Nuestra próxima edición

Edición: 269 / Mes:Junio / Cierre comercial: 21 de Mayo

Multinacionales y Exportadoras

Apoyadas en el sector productivo costarricense, las empresas internacionales se posicionan en mercados mundiales. Conozca son las principales multinacionales y exportadoras con presencia en nuestro país.

Para anunciarse
Christian Alfaro, Asesor Comercial
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871 / Tel: (506) 520-0070

María Fernanda Herrera, Asesora Comercial
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.

LECTORES DE EKA

EKA la reciben todos los Gerentes Generales del Ranking empresarial de Las 500 de EKA.
Circula en las instalaciones de:
Costa Rica Country Club
Vip Lounge
Club La Guaria
Indoor Club
Tenis Club
Seminarios Ecoanálisis
Romero Fournier

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

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

EDITORA
Yessenia Monge Calvo
yessenia.monge@eka.net
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 DE PORTADA
Frank Guevara
SUSCRIPCIONES
Melanie Töbe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 520-0070 Ext. 134

COLABORADORES
Ivannia Arias
Bilbia González
Jorge Rodríguez
Shirley Ugalde
Alejandro Miranda

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.

EDITOR

Hugo Ulate
hugo.ulate@eka.net

Con el apagón... ¿qué cosa sucede?

Apagones vienen y apagones van. ¿Y de qué se preocupan? ¡Basta con comprar un generador a gasolina y asunto arreglado! No sé por qué molestan tanto a los pobres señores del ICE, por unos simples cortes de corriente eléctrica…

Qué fácil serían las cosas si todos nos hiciéramos de la vista gorda, del qué me importa, del de por sí no es conmigo…

La falta de previsión, a mi forma de ver las cosas, ha generado que se hayan presentado estas situaciones y que muchas empresas del país hayan reportado perdidas a raíz de estos cortes inesperados.

¿Desde cuándo, por ejemplo, se sabía lo del fenómeno del Niño y desde cuándo el de la Niña, como para no estar preparado con lo que podría venir?

Y como siempre, nos hundimos en el montón de excusas y excusas.

Ahora, bien quiénes están al otro lado del "switcht" es cuestión nada más de bajar el interruptor, pero ¿qué puede decirle un empresario que depende de la electricidad para producir, a su cliente que está en otro país esperando su pedido? Que se espere porque se fue el fluido eléctrico, que los rebalses han disminuido y que por lo tanto es necesario que vengan los apagones. No quiero pensar en cuántos clientes se habrán perdido por estas cosas. Lo que sí es cierto es que con el apagón, algo sucede… EKA

Skype gratis sin usar la computadora

Hasta ahora la mayoría de las personas creen que la única forma de realizar llamadas gratuitas a través de Skype es por medio de una computadora, sin embargo, esa versión ya no es cierta.

Ahora es posible conectarse con clientes, socios, familiares o amigos, por medio de un teléfono Skype fijo o celular y lo principal, de forma gratuita o a muy bajo costo. Gracias a los avances que ofrece la tecnología, en el mercado existe un sin número de modelos telefónicos adaptados para esta herramienta: DUALphone 3088, LAN Cordless DUALphone, Philips cordless phone package, Skype WiFi Phone package, Philips VOIP841 y el Skype Cordless package, son sólo algunos ejemplos.

Dependiendo del tipo de teléfono que se adquiera, así serán las características del aparato: existen teléfonos que funcionan para telefonía Skype y telefonía convencional, ofrecen un excelente sonido, la mayoría posee speaker, las pantallas son a color, tienen conexión directa a banda ancha o terrestre, el software es actualizable por medio del auricular, permiten acceder los contactos de Skype y ver quién está disponible para hablar.

Hasta ahora, en el país ninguna empresa vende este tipo de telefonía, sin embargo, es factible comprar un aparato de estos por medio de Internet (http://accessories.skype.com/).

Skype es un programa que permite llamar gratis a cualquier otro usuario de esta tecnología en cualquier parte del mundo; además, con una cámara web, es posible realizar video-llamadas de forma gratuita. EKA

Potencialice su networking

Crear con éxito una red de contactos y darle seguimiento, es un desafío que se presenta a largo de la carrera. Se ha demostrado que cuanto más se escale en el organigrama empresarial, las relaciones toman mayor relevancia que aspectos técnicos como finanzas y operaciones.

Como el networking es una tarea personal e intransferible, le brindamos estas estrategias para que lo refuerce:

• Establezca relaciones más allá del ámbito profesional. Las relaciones originadas fuera de la dinámica de la empresa cimientan la confianza y facilitan los negocios.

• Conozca el por qué y con quién desea entrar en contacto. Cada vez que sea posible, solicite a otros que sirvan de puentes hacia personas que desea conocer.

• Practique la reciprocidad del networking. Conecte a personas que considere puedan ayudarse en sus objetivos.

• No cometa el error de pensar que necesariamente las personas más poderosas y aquellas con su mismo perfil constituyen los mejores contactos, tenga una red heterogénea.

• En actividades sociales : llegue temprano, ese es el mejor tiempo para hacer contactos y sepárese de los conocidos y colegas, pues le ayudará a conocer más personas.

• Escuche más y hable menos, esta es la mejor manera de poder conocer a alguien y hacer sentir a la otra persona importante.

• Cumpla con los compromisos que hace a otros, esto le dará credibilidad y confianza ante los demás.

• Manténgase positivo y agradecido. No trate de forzar a otros a ayudarle, deje que sus contactos determinen la oportunidad y el tiempo que le dedicarán a usted.

• Y por último, cultive y dé seguimiento a su red en forma continua, esto potenciará el abanico de oportunidades, tanto para usted como para sus contactos. EKA

El espíritu de grupo es lo que da a muchas empresas una ventaja sobre sus competidores. George L. Clements

"Transar en la Bolsa es una forma no solo de conseguir los fondos, sino de profesionalizar las empresas". Francis Durman, CEO de Durman.

Después de la venta de Durman...

Recientemente, el Grupo Aliaxis compró a la empresa Durman, un 100% de las acciones comunes serie A, un 99.95% de las acciones comunes serie B y un 100% de las acciones preferentes serie C.

Ahora que la OPA finalizó, la familia Durman pretende adquirir mediante otra transacción el 49% del capital social de la holandesa Aliaxis Latinoamérica, mientras que el restante 51% será propiedad de la Aliaxis Ibérica.

Cuando el negocio se haga realidad se tendrán dos estados financieros consolidados diferentes, y solamente el de Durman será de dominio público ante la Bolsa de Valores del país.

Francis Durman, CEO de Durman se mostró satisfecho por la transacción.

¿Qué consejo le daría a las empresas que aun no se han atrevido a usar la bolsa para financiar su crecimiento?

- Que lo analicen, porque creo que es una forma no solo conseguir los fondos, sino de profesionalizar las empresas, y son dos temas fundamentales para crecer realmente en un mundo como el que tenemos ahora, que es cada vez más competitivo y abierto.

¿En el mediano plazo, estarían los Durman vendiendo el total de participación?

- No, no lo veo así. Para nosotros este negocio ha sido nuestra vida. Es lo que sabemos hacer. Todavía vemos muchas oportunidades de crecimiento, y nos vemos ahí por muchos años más.

Existe la percepción de que Durman valía más. ¿Por qué fijaron el precio de la acción en $1,06?

- No sé quien tenía esa percepción. Yo sí estaba claro de lo que valía. Más bien a quien deberíamos preguntar es a los puestos de bolsa, por qué el precio estaba en ese momento a un monto y al final, lo logramos vender en mucho más. No veo porque me dicen que está subvaluado.

¿Cuál habría sido el destino de Durman en el mediano plazo de no haberse dado esta compra?

- Habríamos seguido buscando alternativas para seguir creciendo, porque lo que sí tenemos claro es que la compañía que no crece, se muere. EKA

Libro del mes

¿Cómo medir el rendimiento de la empresa?

Harvard Bussiness Review
Editorial Deusto

En la economía del conocimiento, el éxito de una empresa descansa tanto en su capacidad para medir el rendimiento de sus bienes inmateriales (las relaciones con los clientes, los precios internos, la competencia de los empleados) como en su aptitud para supervisar las diferentes variables financieras tradicionales.

Sin embargo, la tarea de valorar las últimas medidas de eficacia y rendimiento, y alinear con ellas la estrategia de empresa, plantea varios retos a los directivos que tienen que ajustar las demandas de la actividad diaria con los objetivos a largo plazo.

Los rupturistas trabajos recogidos en esta obra -entre ellos los tres artículos de Kaplan y Norton sobre el Cuadro de Mando Integral-, afrontan estos retos.

Junto a la visión perspicaz de líderes del pensamiento como Peter Drucker, el lector encontrará aquí orientaciones prácticas para desarrollar las medidas que son significativas en el momento actual.

Disponible en Librería Universal
Precio: ¢12.855,00 EKA

Potencia e innovación

Expomóvil fue escenario de la calidad que ofrecen varias agencias de automóviles. Las más lucidas no solo en apariencia, sino también en calidad fueron: Porsche, Mercedes Benz, Land Rover, Honda y Jaguar. Aquí la calidad valió su precio, ya que los modelos de estas agencias iban de los $80.000 hasta los $240.000. La feria demostró que los compradores buscan potencia e innovación, mismas que se vieron reflejadas en modelos como el Turbo 911 de la marca Porsche, vehículo más caro de la feria, pues puede alcanzar una velocidad máxima de 310 Km/h en 3,9 segundos, además de contar con todas las extras más sofisticadas de cualquier vehículo. Seguido de éste auto se encontró también el apetecido Clase 500 de Mercedes Benz, que podía adquirirse desde los $168.000; este modelo destaca por tener un motor 8/v, una cilindrada de 5461, potencia de 388 Hp y su aceleración pude alcanzar de 0 a 100 en 5,4 seg; sumándole extras como una cámara para macha trasera, tapicería en cuero, pre equipo para el teléfono celular, faros de Bixenón con luces para curvas y sound system entre otras muchas. EKA

¿Cómo mejorar la relación entre el departamento financiero y el de mercadeo?

Carlos Cordero, Gerente de Desarrollo de Mercados de CEMEX Costa Rica

Arcyr Esquivel, Gerente de Mercadeo, BAC San José

Laura Varela Fallas, Gerente Financiera de Carlos Federspiel y Compañía

Cuando la alta dirección selecciona mercados donde la compañía posee buena oportunidad de éxito, establece el conjunto de objetivos por lograr y asigna los recursos necesarios, así la gerencia podría tomar decisiones más acertadas.

La selección de las acciones correctas de mercadeo no es una tarea fácil debido a que las necesidades del cliente no siempre son fáciles de identificar y no todos los clientes responderían de la misma manera a variables de mercadeo: precio, campañas publicitarias, modificaciones de los productos, etc.

El mercadeo cuesta dinero; los gerentes de esta área necesitan lineamentos relacionados con los presupuestos permisibles y los requerimientos de rentabilidad para cada producto, es aquí donde entra el trabajo conjunto con el área financiera, estableciendo un balance entre el desarrollo comercial y el objetivo de rentabilidad de la empresa.

Hay que considerar que al tratar este tipo de situaciones, toma mucho peso tener permanentemente un canal de comunicación abierto y fluido entre todas las áreas de la empresa. Es normal que el departamento financiero presione por la baja en costos; la clave está en la comunicación y demostrar por medio de información y cifras de mercado, que los clientes y consumidores finales, aprecian y consideran el valor las acciones que se generan en el departa-

Un elemento esencial en el éxito de las organizaciones es, en definitiva, la coordinación y relación estrecha entre las diferentes áreas participantes.

Siempre hemos escuchado y vivido que la gente de ventas no entiende a los de mercadeo o viceversa, o que la gente de financiero sólo se enfoca en reducir gastos. Sin embargo, esto simplemente se traduce en un tema de no planificación y coordinación.

Todas las áreas (financiero, ventas, mercadeo, producción) persiguen una misma meta: el alcance de los objetivos planeados para el año, por tanto, cada una elabora sus planes anuales para alcanzar estos objetivos.

Se trata de planificar la inversión y para eso, se trabaja en equipo. En el BAC San José no hay conflictos en ese sentido, habría un conflicto cuando me excedo, cuando no hay planificación pero eso aquí no pasa, no existe.

De esta forma, no existen conflictos entre las áreas y es así como trabajamos en nuestra compañía.

La planificación lo es todo, si se planifica no tiene que haber problemas, todos trabajamos en una coordinación estrecha y por un mismo fin.

La gerencia moderna exige planificación, si partimos de un proceso planificado con pleno conocimiento de los objetivos de venta y el alcance de los mismos, contribuimos a un mejor entendimiento a ambas áreas y establece los límites al área de mercadeo.

Hay que tener buena conciencia de que hoy por hoy, es más probable coordinar con base a resultados, y mercadeo debe buscar incrementar ingresos con menos gastos.

En el largo plazo, la empresa debe ahorrar para contribuir a la rentabilidad de la empresa, sin embargo, la gerencia financiera no puede ver los gastos de la gerencia de mercadeo de otra manera más que como inversión a corto o largo plazo y que siempre se le va a acreditar de acuerdo con su flujo de caja.

Un elemento esencial en el éxito de las organizaciones es, en definitiva, la coordinación y relación estrecha entre las diferentes áreas participantes, Arcyr Esquivel, BAC San José.

martes 4 y miércoles 5 de Setiembre
Hotel Tryp Corobicí

Inscripciones:
Karina Delgado • karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello • johanna.arguello@eka.net

Para exhibir:
Zona Oeste: Christian Alfaro
Cel. 356-6871 • christian.alfaro@eka.net
Zona Este: María Fernanda Herrera
Cel. 850-1725 • fernanda.herrera@eka.net

www.confies.org

Toda meta tiene su inicio y empieza en Confies. Dos días de conferencias simultáneas con expositores internacionales para el profesional en finanzas, que le permitirá mantenerse actualizado, intercambiar puntos de vista, comparar estrategias en el campo financiero y ampliar su red de contactos.

Ejes temáticos:
• Gobierno Corporativo: Herramienta para la Competitividad
• Valor para accionistas
• Financiamiento Estratégico

Además, el área de exhibición será el lugar ideal para que los asistentes a CONFIES conozcan nuevos proveedores y servicios que le faciliten la labor y aumenten su productividad

Auspicia: BNV
Patrocinan: BCR Fondos de Inversión · BCR Valores Puesto de Bolsa · Villas del Río · FAYCA Laboral Facio & Cañas
Organiza: EKA La Revista Empresarial

expoempleo
Enlace entre empresas y talentos

¡Misión cumplida!

54 de las más prestigiosas empresas del país estuvieron presentes en el que es el evento cumbre de encuentro entre empleadores y recurso humano en Costa Rica.

Ser facilitador del contacto directo entre empresas y talentos es el objetivo con el que se realizó Expoempleo 2007, con una concurrida participación que superó los 5 mil visitantes. Desde instituciones bancarias pasando por industrias, empleadoras, periódicos y hasta hoteles, dieron a conocer ante el recurso humano del país, los beneficios de unirse a sus respectivos equipos de trabajo.

100% Satisfacción

Así por ejemplo, para Franklin Castro de la empresa reclutadora Preselección Empresarial, la actividad llenó las expectativas, logrando entre otros beneficios para su compañía, imagen ante el público, contactos y actualización de su base de datos.

Para Nancy Mena, Jefe de Reclutamiento y Selección de Dos Pinos, lo más importante para su empresa fue poder evaluar candidatos con perfiles para call center y mandos medios. Si bien, la búsqueda de mejorar su base de datos de oferentes fue meta en común de las empresas presentes; también lo fue "el posicionamiento como empresa atractiva para el recurso humano", esto, en opinión de Victoria Gutiérrez, Coordinadora de RRHH en Manufactura y Logística de Coca-Cola FEMSA.

"Nos ha sido muy útil para reclutar mandos medios y operativos", explica Juana Medina, Asistente de Recursos Humanos de Florida Bebidas. Similar opinión expresa Fabiola Cruz, Jefa de Reclutamiento y Selección de Durman: "ha sido una forma muy eficiente de actualizar nuestras bases de datos para mandos medios y gerencias".

Charlas

Uno de los beneficios que recibe el visitante al asistir a Expoempleo es la posibilidad de asistir a charlas impartidas por expertos de primer orden, con temas afines a la búsqueda de trabajo.

Para esta ocasión, en cada uno de los tres días del evento hubo una amplia y atractiva variedad de temas, desde los más prácticos, "¿Cómo preparar su currículo?" o "Tips para potenciar una entrevista de trabajo" hasta los que plantean toda una renovación ante los nuevos desafíos del ambiente laboral, como por ejemplo "Marca personal", charla impartida por Simon Vetter, inventor de ese novedoso concepto.

Networking o "red de contactos" y su importancia en la potenciación de las posibilidades de empleo, fue otro de los temas tratados en esta ocasión por parte de Noel Delgado y Víctor Rojas, representantes de Sykes.

Manpower, se hizo presente con sus charlas "Escasez de Talento" y "El Futuro del Trabajo", PricewaterhouseCoopers, expuso acerca del uso de internet para la búsqueda de ocupación y "Salarios de mercado en Costa Rica". Por su parte, Preselección Empresarial, expuso sobre la "Reinserción laboral eficaz".

"Los profesionales deben ser proactivos, estar en constante capacitación y ser al menos bilingües". Erick Quesada, de Manpower

Escasez de talento

Conferencia impartida por Manpower

"Una desconexión entre la oferta y la demanda de trabajo es lo que existe en el mercado laboral en estos tiempos", afirma Erick Quesada, Gerente Regional de Manpower a nivel de Centroamérica.

Según estudios efectuados por esta empresa reclutadora, hay sobre oferta de recurso humano con pocas habilidades y por el contrario, hay exceso de demanda de personas con más habilidades y especialización.

Las personas cada vez tienen menos hijos, gran parte de la población entra a la etapa de retiro, mucha gente no se capacita en lo que el mercado requiere y los requerimientos que buscan las empresas cada vez son más exigentes, esas son parte de las razones por las cuales se presenta esa desconexión en el mercado laboral.

Trabajos con mayor demanda

Manpower determinó diez puestos de trabajo en los que hay mayor demanda mundial. El estudio se hizo en 33 países, en los que se entrevistaron aproximadamente 33.000 empleadores.

Las ocupaciones más difíciles de cubrir son: representantes de ventas, ingenieros, técnicos (principalmente producción/operación y mantenimiento), operadores de producción, personas con oficios manuales calificados (principalmente carpinteros, soldadores y plomeros), personal de tecnologías de información, asistentes administrativos, conductores, contadores y ejecutivos en administración.

A nivel nacional, los puestos con mayor demanda son: representantes de ventas, contadores bilingües, técnicos en sistemas, ingenieros en telecomunicaciones, mandos medios en administración y a nivel general: personal bilingüe.

Acciones

Según la empresa reclutadora, las empresas deben vincularse a los centros educativos y exponer qué requieren, mejorar la capacitación, rediseñar los procesos de negocios y los puestos, aprovechar el capital humano mayor a 35 años y el de retiro, y permitir a sus colaboradores tener un balance entre su trabajo y vida personal por medio de esquemas flexibles. Por su parte, el gobierno debe incrementar la inversión en la educación primaria y secundaria, especialmente en la vocacional.

Salarios de mercado en Costa Rica

Conferencia impartida por PriceWaterhouseCoopers

Antes las compañías no requerían de información de mercado para establecer los salarios, pues se establecían de acuerdo con la equidad interna y las posibilidades del patrono. En la actualidad, estos son necesarios para que las empresas puedan retener y atraer el mejor talento, promover la productividad, desarrollar una adecuada estructura salarial y conocer las tendencias actuales del mercado.

Para conocer la competitividad salarial con respecto al sector empresarial, la firma consultora PriceWaterhouseCoopers (PWC) efectúa anualmente una encuesta salarial en la que se evalúan más de 500 tipos de puestos de trabajo, incluyendo ejecutivos, jefaturas, profesionales, administrativos y operarios.

Para este año, PriceWaterhouseCoopers estima que los salarios crecerán en un 12% con respecto al año anterior, mientras que los salarios mínimos se incrementarán en un 10%. Lo anterior es positivo tomando en cuenta que el nivel de inflación estimado por el Banco Central de Costa Rica es de un 8%. No obstante, según explicó Victoria Scott, Supervisora de Advisory Services de PWC, "las empresas no están en la obligación de subir las remuneraciones si están por encima de los salarios mínimos".

Resultados de la encuesta salarial del año 2006

Los sectores que presentaron mayores incrementos salariales fueron: financiero (13,7%), agroindustrial (13,6%) y servicios (12,8%).

Por tamaño de empresas, son las grandes las que han aplicado mayores ascensos salariales (12,8%), seguido por las pequeñas (12%) y luego las medianas (11,9%).

Con respecto a compañías multinacionales y nacionales, las primeras muestran incrementos superiores: 12,5% versus 11,7% de las costarricenses.

La composición de la remuneración de empresas que otorgan compensación variable es la siguiente: 78% de compensación garantizada, 16% compensación variable y 6% en beneficios en especie.

De acuerdo con la firma PWC, las remuneraciones promedio anuales en de los gerentes generales en Costa Rica (US$140.212) son superiores a las de sus similares en Centroamérica y en comparación de los generados en los países suramericanos, Costa Rica está en cuarto lugar, después de Brasil (US$304.687), Chile (US$158.928) y Argentina (US$143.191). EKA

"Las empresas no están en la obligación de subir las remuneraciones si están por encima de los salarios mínimos". Victoria Scott, Supervisora de Advisory Services PWC.

¡Destáquese!

Desarrolle su Marca Personal

En el marco de Expoempleo se presentó Simon Vetter y sus ideas acerca de lo que él denomina la "Marca Personal". Ante un ambiente empresarial cada vez más competitivo, sus planteamientos se convierten en insumos para el desarrollo laboral de los ejecutivos del nuevo siglo.

En un mundo globalizado como el de hoy, donde los paradigmas laborales cambiaron dramáticamente, donde el concepto de seguridad laboral ya no existe y la capacidad de reinventarse cada día es vista por los empleadores como algo indispensable; el surgimiento de nuevos conceptos como el de Marca Personal, nos dan una fresca perspectiva de hacia dónde caminan las empresas.

"Hijo" de Simón Vetter (ver recuadro: ¿Quién es Simon Vetter?), este novedoso concepto busca responder las expectativas de las personas en cuatro áreas básicas:

1. Un deseo fuerte por el trabajo significativo: es decir, estar satisfecho con el trabajo, tener el sentimiento y la certeza de que se contribuye a una buena causa. Un trabajo que está de acuerdo con sus valores, con ese hermoso sentimiento de hacer la diferencia.

2. Reconocimiento y pertenencia: recibir reconocimiento, sentirse parte del equipo, contribuir con ideas, ser escuchado…y lograr ascensos.

3. Independencia: más autodeterminación, horarios flexibles, más vacaciones, tiempo de calidad con la familia, trabajar en casa evitando los viajes de hasta dos horas diarias al trabajo.

4. Y por supuesto ¡más dinero!: un sueldo creciente, compensación justa por sus servicios, seguridad financiera, capacidad de proveer a su familia… ¡Pagar la hipoteca, sin preocupaciones!

Entonces…

¿Qué es la Marca Personal?

Sin duda, quien mejor puede responder esta pregunta es el "padre de la criatura", Simon Vetter, que explica: "Hagamos lo que hagamos dejamos una impresión…las personas alrededor de nosotros nos observan, ya sea en el trabajo, en casa, en el gimnasio o en un restaurante. Nuestra marca está basada en la experiencia que las personas tienen con nosotros… cada acción, cada palabra, cada elemento de nuestra apariencia es notada, grabada y juzgada por todos. Siempre dejamos una impresión porque la marca personal es la esencia de USTED, cómo es visto por otros".

Y es aquí precisamente donde el asunto se pone interesante, pues Vetter plantea dos opciones: o se deja el proceso al azar, esperando que las personas entiendan nuestros mensajes y características o nos hacemos cargo, sistematizando nuestra estrategia hacia la marca personal.

5 Visiones y 5 Mandamientos

En su libro Stand Out! (¡Destaca!, su versión en español) el autor enfatiza en diez grandes reglas divididas en visiones y mandamientos, a partir de las cuales usted puede construir, sistematizar y consolidar su Marca Personal.

Visiones:

1. La experiencia crea la marca: conozca mentores y aprenda, escuche su entorno atentamente, realiméntese de sus compañeros y clientes.

2. La marca personal es cómo los otros lo perciben, lo que realmente importa es lo que los demás pueden creer que usted puede hacer por ellos.

3. Una marca personal genuina tiene que estar arraigada en una causa con sentido, una pasión o compromiso profundo.

4. Las marcas fuertes movilizan a las personas. Ellas consiguen que las personas actúen porque hay una conexión emocional entre la marca, el mensaje y el cliente.

5. El reconocimiento de marca se construye cuando las personas que nunca se lo han encontrado saben quién es usted.

Mandamientos

1. Identifique y reconozca la esencia de usted. Eso se vuelve su factor singular y distintivo.

2. Tiene que amar lo que está haciendo, ame lo que hace, haga lo que lo apasiona, lo que más lo excita, lo que más le importa… lo que lo levanta por la mañana.

3. Siempre sepa quién es su cliente y lo que quiere… proporciónele soluciones. Realmente entienda los asuntos, desafíos y problemas de sus clientes.

4. Encuentre algo que puede hacer mejor que los demás y… vuélvase muy, muy, muy bueno en eso.

5. Cree visibilidad y expóngase, hable, escriba, conéctese, haga relaciones públicas.

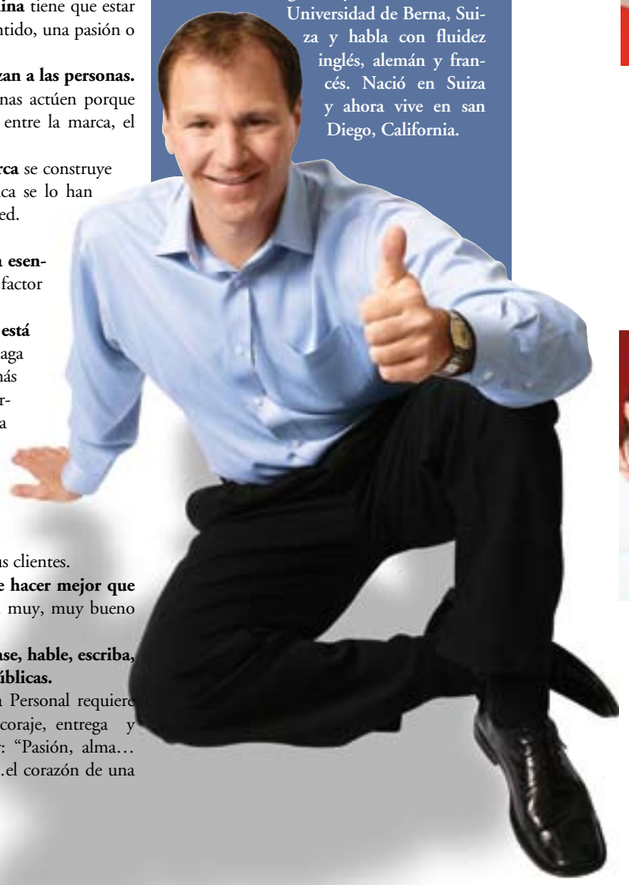
La consolidación de la Marca Personal requiere de un esfuerzo sostenido… coraje, entrega y en palabras de Simon Vetter: "Pasión, alma… cosas que vienen de adentro…el corazón de una marca…" EKA

¿Quién es Simon Vetter?

Con casi 20 años de experiencia en mercadeo y ventas, Simon Vetter aconseja y entrena a profesionales de negocios en gerencia de marca personal, cambio conductual y desarrollo del liderazgo.

En el transcurso de su carrera ha trabajado con ejecutivos y asesorado líderes de prestigiosas empresas como 3M, Lufthansa, IBM, Procter & Gamble y Siemens, entre otras.

Vetter ganó el equivalente al grado de Master en Negocios y Mercadeo de la Universidad de Berna, Suiza y habla con fluidez inglés, alemán y francés. Nació en Suiza y ahora vive en san Diego, California.



¿Cuál es la competencia más importante que debe tener un empleado en su empresa?

Empresa: Adecco Costa Rica
Contacto: Alba Solano
Cargo: Jefe de Reclutamiento y Selección
Web site: www.adeccocr.com

"Es muy importante la actitud, generalmente se compensa la falta de experiencia con una actitud positiva".

Empresa: AdvanceMe, Inc
Contacto: Carolayn Delgado
Cargo: Jefe de Recursos Humanos
Web site: www.advanceme.com

"Buscamos personas capaces de trabajar en equipo, que se identifiquen con la cultura organizacional de la empresa y con un alto sentido de servicio al cliente".

Empresa: Alienware
Contacto: Lisbeth Thomas
Cargo: Supervisora de Recursos Humanos
Web site: www.alienware.com

"Lo más importante es contar con un nivel de inglés de un 85% o superior. Además, debe ser una persona que le apasione todo lo relacionado con la tecnología de punta. Ser flexible, con capacidad para amoldarse al cambio, tener mucha versatilidad".

Empresa: AvVenta Worldwide
Contacto: Fabricio Soto
Cargo: Director de Reclutamiento
Web site: www.avventa.co.cr

"Enfocado al servicio al cliente, nuestro trabajo debe ser de la mejor calidad para nuestros clientes".

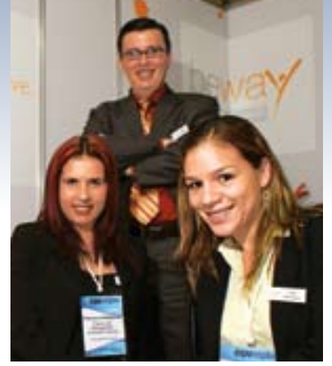
Empresa: BAC San José
Web site: www.bacsanjose.com

"Debe tener valores. Esto nos garantiza integridad, respeto, disciplina, mejoramiento continuo, confiabilidad, lo necesario para formar parte del equipo del Grupo Financiero BAC/Credomatic/Network".

Empresa: Banca Promérica
Contacto: María Laura Quirós
Cargo: Gte. de Recursos Humanos
Web site: www.promerica.fi.cr

"Tiene que ser una persona proactiva, que genere ideas y que busque soluciones a los problemas en los diferentes puestos, porque nuestro lema es "lo que hacemos lo hacemos fácil y lo hacemos bien".

Empresa: Berlitz
Contacto: Gabriela Morales
Cargo: Engargada de Mercadeo
Web site: www.berlitz.com
"100% potencial. Con experiencia en el puesto que desea desempeñar, y estar muy bien preparados en su campo".



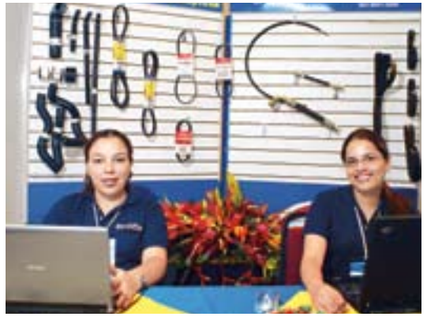
Empresa: Beway
Contacto: Max Santamaría
Cargo: Gerente General
Web site: www.bewayco.com
"Debe ser una persona innovadora, con capacidad de crear soluciones que le den a nuestros clientes resultados rápidos, de alta calidad y con una perspectiva de clase mundial".

Empresa: Bticino
Contacto: Marta Jiménez
Cargo: Jefe de Personal
Web site: www.bticino.com
"Buscamos personas que sean auténticas, íntegras en todo sentido, y sobre todo abiertas al desarrollo".

Empresa: Butler Academy
Contacto: Amanda Reyes
Cargo: Coordinadora de selección y reclutamiento
Web site: www.butleracad.com
"El 70% de las empresas que participaron en Expoempleo buscan personal bilingüe. Nosotros buscamos personas con un nivel de inglés intermedio y avanzado, para perfeccionar este idioma y prepararlos para las exigencias del mercado."

Empresa: Cadbury Adams
Contacto: Marianella Pérez
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.cadbury.com
"Debe ser una persona activa, dinámica, con deseos de crecer y habilidad para trabajar en equipo".

Empresa: Cenfotec
Contacto: Julia Espinoza
Cargo: Directora Académica
Web site: www.cenfotec.com
"Valoramos mucho las competencias en el campo del desarrollo humano. Específicamente en comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, capacidad de negociación, porque con estas competencias la persona tiene un "equipaje" que le permite desempeñarse con éxito en su especialidad".



Empresa: Central de Mangueras
Contacto: Gabriela Peraza
Cargo: Encargada de Recursos Humanos
Web site: www.centraldemangueras.com
"Buscamos personas con capacidad de trabajar en equipo y adaptables al cambio. Los puestos vacantes son ingenieros en mantenimiento industrial, electromecánica y mecánica".

Empresa: Centro Cultural Costarricense Norteamericano
Contacto: Karl Schmack
Cargo: Director Ejecutivo
Web site: www.cccncr.com
"La mayoría de las empresas está buscando mano de obra calificada, específicamente con dominio de idioma inglés. Tenemos la prueba TOEIC, donde tanto el aplicante como la empresa que busca talentos puede conocer con certeza el nivel de dominio del idioma".

Empresa: Coca Cola Femsa
Contacto: Julio Méndez
Cargo: Analista de planeación y desarrollo para Centro América
Web site: www.ccfemsa.net
"La principal característica es la disponibilidad para aprender y mantenerse en diferentes puestos dentro de la organización".

Empresa: Coopemep R.L
Contacto: Allan Zuñiga
Web site: www.coopemep.com
"Buscamos profesionales con experiencia en administración de empresas, y áreas afines al sector bancario y financiero. Con deseos de superación, activos y dinámicos".

Empresa: Corporación Servivalores
Contacto: Arturo Vargas
Cargo: Reclutamiento y Selección
Web site: www.tarjetamaxima.com
"Habilidad para negociar, nuestro principal énfasis es el servicio al cliente, por lo que el candidato debe contar con habilidad para solucionar conflictos, facilidad para comunicarse, respetuoso, con liderzgo, actitud empoderada y capaz de trabajar en equipo".

Empresa: Deloitte
Contacto: Paula Alfaro
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.deloitte.com
"La ética profesional es fundamental por el tipo de servicio que ofrecemos. Valoramos mucho el trabajo en equipo y el liderazgo. Además los conocimientos técnicos específicos de cada puesto".

Empresa: Dos Pinos
Contacto: Nancy Mena
Cargo: Jefe de Reclutamiento
Web site: www.dospinos.com
"Con orientación al servicio al cliente. Porque somos 100% enfocados al cleinte, para nosotros es fundamental dar un servicio de calidad, tanto al cliente interno como al externo".

Empresa: Durman
Contacto: Fabiola Cruz
Cargo: Jefe de Reclutamiento y Selección
Web site: www.durman.com
"El talento humano es lo que hace la diferencia en nuestra empresa. El empleado debe caracterizarse por tener una orientación al logro, deseos crecer y tener una historia de éxito dentro de la compañía".

Empresa: Edisa
Contacto: Leonel Álvarez
Cargo: Gerente de Ventas
E mail: edisa@racsa.co.cr
"Mucha disposición para trabajar, deseos de superación, visión para el área de ventas y servicio al cliente".

Empresa: Florida Bebidas
Contacto: Jorge Gómez
Cargo: Jefe de Reclutamiento y Selección
Web site: www.florida.co.cr
"La misión de la empresa establece los valores claves que debe tener todo empleado, los cuales son enfoque, innovación, pasión, velocidad, confianza, trabajo en equipo y comunicación. Cuando hablamos de enfoque hablamos de personas que vivan la cultura de servicio al cliente, tanto interno como externo".

Empresa: Elempleo.com
Contacto: Kattia Chaves
Cargo: Jefe Comercial
Web site: www.elempleo.com
"Lo más importante es el deseo de trabajar y superarse porque hay muchas oportunidades para las personas que tienen un espíritu emprendedor. Somos una base de curriculums, donde se aplica a diferentes puestos, reclutamos todo tipo de profesionales, el inglés es una herramienta muy importante para todos".

Empresa: Ferretería EPA S.A
Contacto: Angela Cífuentes
Cargo: Encargada de Reclutamiento y Selección
Web site: www.epaenlinea.com
"Servicio al cliente, actitud positiva y proactividad, con esta materia prima hacemos lo demás. Nosotros damos mucha capacitación, pero estas cualidades no se pueden enseñar, sino que son parte de la personalidad".

Empresa: Fujitsu Consulting
Contacto: Andrea Bermúdez
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.fujitsu.com
"Un nivel muy alto de inglés, orientación al servicio al cliente, y deseoso de aprender porque el conocimiento técnico lo proveemos nosotros".

Empresa: GlaxoSmithKline
Contacto: Maynor Chávez
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.gsk.com
"Lo que no puede faltar es la integridad, porque esta encierra una serie de cualidades en la persona, necesarias para desempeñarse en una compañía farmacéutica".

Empresa: Grupo Café Britt
Contacto: Paula Murillo
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.cafebritt.com
"Un funcionario de Café Britt debe tener tres principios básicos de calidad: comunicación, compromiso y creatividad. Esto se traduce en personas que trabajan en equipo, que cuidan los detalles, que cumplen con los tiempos establecidos, y que buscan formas alternativas e innovadoras de ofrecer nuestros servicios y satisfacer las necesidades de nuestros clientes".

Empresa: Grupo Multivex-Empleos.net
Contacto: Mauricio Galindo
Cargo: Gerente de Operaciones
Web site: www.empleos.net
"Que tenga ganas de trabajar, porque el interés y el entusiasmo es lo más importante. Además de las características y habilidades propias de cada puesto".

Empresa: Hacienda Pinilla
Contacto: Ana Cedy López
Cargo: Coordinadora de Recursos Humanos
Web site: www.haciendapinilla.com
"Personas con deseos de superación, porque somos una empresa en constante crecimiento y todos los empleados deben proyectar lo que la empresa quiere lograr".

Empresa: HP Hewlett Packard
Contacto: María del Milagro Rojas
Cargo: Gerente de Reclutamiento
Web site: www.hp.com
"Es un compendio de habilidades. Básicamente el trabajo en equipo, integridad, valores éticos. Estamos convencidos de que con entrenamiento podemos enseñar las habilidades técnicas, pero no la ética, la integridad y la orientación de servicio al cliente, tanto para el cliente interno como para el externo".

Empresa: Hotel Los Sueños Marriott
Contacto: Xenia Parra
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.marriott.com
"Espírutu de servicio. Más allá de las competencias profesionales, hay un conjunto de características relacionadas con las actitudes personales que son fundamentales en nuestros colaboradores: compromiso, dedicación y la capacidad de trabajar en equipo".

Empresa: Hotel y Villas Cala Luna
Contacto: Manuel Jiménez
Cargo: Gerente de Operaciones
Web site: www.calaluna.com
"Nosotros valoramos mucho la disposición. Porque para trabajar en hotelería y en servicio al cliente se necesita estar dispuesto a tomar lo que venga y transformarlo en una experiencia inolvidable para el cliente".

Empresa: ICT Group
Contacto: Kevin Jiménez
Cargo: Reclutador
Web site: www.ictgroup.com
"Dominio del idioma inglés igual o superior al 90%, porque somos un call center con soporte a Estados Unidos, por lo tanto necesitamos una excelente comunicación con nuestros clientes".

Empresa: IICA Costa Rica
Contacto: Mercedes Quirós
Cargo: Coordinadora Regional de Recursos Humanos
Web site: www.iica.int
"Buscamos personas líderes, innovadores, con capacidad de trabajar en equipo, muy flexibles, adaptables al cambio, bilingües y con la especialización correspondiente a su cargo".

Empresa: Instacredit
Contacto: Marianella Narváez
Cargo: Gerente Administrativa
E Mail: rechum@instacredit.co.cr
"Académicamente requerimos un mínimo de bachillerato en educación secundaria, y nos enfocamos en personas con mucha vitalidad, capaces de reaccionar de manera rápida, con excelente servicio al cliente".

Empresa: ITS Info Comunicación
Contacto: Vanesa Vargas
Cargo: Gte. de Desarrollo Humano
Web site: www.its.co.cr
"A nivel de competencias buscamos personas proactivas, con deseos de superación, comprometidas con su trabajo, y que comparta los valores de la compañía que son excelencia, compromiso y confianza".

Empresa: Kiana Resorts
Contacto: Ignacio Valle
Cargo: Asistente de Gerencia
Web site: www.kiana-dominical.com
"Estamos en busca de puestos ejecutivos, por lo tanto necesitamos buen dominio del idioma inglés, y experiencia relacionada con el cargo".

Empresa: Manpower Costa Rica
Contacto: Erika Martínez
Cargo: Gerente Costa Rica
Web site: www.manpower.com
"Muy importante el nivel educativo, dominar un segundo y tercer idioma, conocimientos en computación. Todas las habilidades sicométricas son ampliamente valoradas".

Empresa: Nice C.R
Contacto: Raymundo Cháves
Cargo: Distribuidor
Web site: www.nice.com.mx
"Deseos de superación, no hay límites de edad, sexo o nivel educativo. Lo que se necesita es un espíritu emprendedor, que aspire a mejorar su calidad de vida".

Empresa: Omnex Group
Contacto: Ricardo Charpentier
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.omnex.com
"Depende mucho del puesto, dominio de varios idiomas, orientación de servicio al cliente. Varias empresas necesitan personal con estudios financieros y contables".

Empresa: Oracle
Contacto: Oreana Rodríguez
Cargo: Gte. de Recursos Humanos
Web site: www.oracle.com
"Muy buen nivel de inglés, orientación a la parte administrativa, financiera y contable".

Empresa: Panduit
Contacto: Marielos Camacho
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.panduit.com
"Las cualidades más importantes son trabajo en equipo, adaptabilidad al cambio, orientación a la calidad, y buena actitud. Además de los aspectos técnicos de cada puesto".

Empresa: Península de Papagayo
Contacto: Patricia Sánchez
Cargo: Directora de Desarrollo Humano
Web site: www.peninsulapapagayo.com
"Tiene que ser una persona con capacidad y deseo de aprender y trabajar duro. Hay muchas oportunidades".

Empresa: Popular Pensiones
Contacto: Oscar Medina
Cargo: Coordinador de mantenimiento de cartera
Web site: www.bancopopularcr.com
"Es fundamental que cada empleado tenga el compromiso de pertenecer a la entidad. Llevar la camiseta en función del servicio al cliente y al banco".

Empresa: Praxair Costa Rica S.A
Contacto: Kattya Mora
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.praxair.com
"Servicio al cliente, porque la razón de ser de Praxair es nuestro cliente, y todos nuestros empleados deben considerarse un eslabón de la cadena para dar como resultado la excelencia en servicio al cliente".

Empresa: Preselección Empresarial
Contacto: Priscilla Jiménez
Cargo: Gerente General
Web site: www.preseleccion.com
"En un potencial empleado las principales características son la proactividad, la capacidad de aprender y aplicar lo aprendido, identificarse con la empresa y dar lo mejor de sí".

Empresa: PriceWaterHouseCoopers
Contacto: Antonhy Bonilla
Cargo: Consultor
Web site: www.pwc-interamerica.com
"Un candidato ideal debe tener un conjunto de competencias que se adapten a la posición que busca nuestro cliente, entre lo más importante se encuentra: liderazgo, capacidad de negociación, trabajo en equipo y toma de desiciones".

Empresa: Qualfon
Contacto: Marta Aguilar
Cargo: Asistente de Recursos Humanos
Web site: www.qualfon.com
"Actitud positiva, aunque no tenga experiencia, valoramos que tenga deseos de aprender. También el dominio de inglés es muy importante".

Empresa: Schneider Electric C.A Ltda.
Contacto: Marco Ortega
Cargo: Gerente Regional de Recursos Humanos
Web site: www.schneider-electric.co.cr
"Lo que más nos interesa es que tenga iniciativa, organización y planeacón, y sobre todo servicio y orientación al cliente".

Empresa: Stream International
Contacto: María Laura Arias
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.stream.com
"Excelente comunicación en inglés, y deseable un tercer idioma como francés o portugés. Buscamos personas apasionadas por la tecnología, con capacidad de trabajar en equipo, y excelente servicio al cliente".

Empresa: Sykes Latin America
Contacto: Arturo Barboza
Cargo: Director de Comunicación
Web site: www.sykes.com
"Básicamente un excelente nivel de inglés, tanto oral como escrito. Buena disposición, con habilidad de servicio al cliente. Mucha actitud de trabajo individual y en grupo, así como un alto profesionalismo y deseos de superación".

Empresa: Taca Airlines
Contacto: Marianella Chaverri
Cargo: Coordinadora de Recursos Humanos
Web site: www.taca.com
"Dominio del idioma inglés, experiencia en el cargo, y excelente servicio al cliente".

Empresa: The Tico Times
Contacto: Ivonne Morúa
Cargo: Gerente de Publicidad
Web site: www.ticotimes.net
"Ser 100% bilingües, porque es un periódico en inglés, que básicamente está dirigido a público norteamericano, visitantes y residentes".

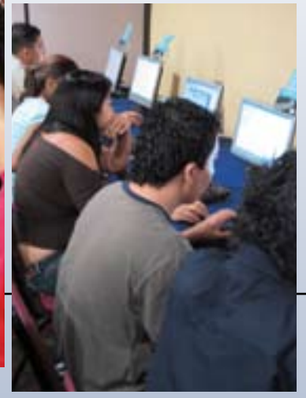
Empresa: TTS Latin America
Contacto: Alina Guerrero
Cargo: Gerente de Recursos Humanos
Web site: www.ttsla.com
"Adaptabilidad. Porque es un mundo laboral en constante cambio, y esto significa prepararse en todas las competencias, idiomas y desarrollarse en diferentes ambientes".

Empresa: Universidad de Costa Rica, Sistema de Estudios de Posgrado
Contacto: Ana Judith Solórzano
Cargo: Coordinadora de la Unidad de Comunicación
Web site: www.sep.ucr.ac.cr
"La preparación académica es fundamental para obtener un trabajo bien remunerado, sobre todo un posgrado".

Empresa: Unilever
Contacto: Cidaley Solano
Cargo: Encargada de Reclutamiento y Selección
Web site: www.unilever.com
"Pasión por los resultados, capacidad de trabajar en equipo, influencia estratégica, y nos encargamos de ir desarrollando al personal por medio de capacitación acorde en cada puesto".

Empresa: Eka Consultores Int.
Contacto: Michelle Goddard
Website: www.ekaconsultores.com
"Creatividad y un muy buen manejo de la administración del tiempo".

www.expoempleo.net



¿Le llegó el momento de elegir un colegio?

Nuestro país presenta un abanico de instituciones en secundaria con calidad reconocida, opciones para las diferentes necesidades y posibilidades económicas.

Brindar la mejor formación académica es uno de los retos que tienen los padres de familia en estos tiempos en que el mercado laboral es tan competitivo; es por ello que EKA investigó las características de la oferta académica privada para secundaria y con ellas, elaborar un ranking.

Precios e idiomas

Costa Rica posee una oferta privada extensa y de alta calidad, con opciones para las diferentes necesidades y posibilidades económicas. En relación a los costos, las mensualidades varían entre $172 en el Franco - Costarricense, hasta los $730 en el Country Day School con una media de $386, sin embargo, cada pago varía en cuanto a su cobertura; en algunos casos incluye materiales, en otros no.

En el área de los idiomas, todos los colegios seleccionados son bilingües como mínimo, instituciones como el alemán Humboldt o el Franco - Costarricense tienen un perfil trilingüe. Es importante que los padres de familia se informen sobre el porcentaje de clases recibidas en una segunda lengua; a nivel general, el porcentaje promedio anda por encima del 50% en los centros bilingües. Es preferible que el colegio prepare a sus estudiantes para las pruebas TOEFL, tal y como lo hace el Colegio Iribó.

Acreditaciones

Los centros educativos van más allá y procuran acreditar a sus estudiantes. Por ejemplo, colegios como el Británico ofrecen la acreditación de sus estudios secundarios por parte de la Universidad de Cambridge, además instituciones como el Lincoln y el Country Day School ofrecen el bachillerato internacional, así como el Humboldt ofrece el bachillerato alemán, lo que facilita el acceso a sus estudiantes a universidades en el extranjero.

Por otra parte, entre los colegios con un mayor enfoque cristiano destacan el tradicional Saint Francis, el Saint Paul, la Salle o el Calasanz; este último, suele ubicar a gran cantidad de sus estudiantes entre los primeros promedios de admisión de las universidades estatales (más de 30 en los últimos diez años).

Grupos e infraestructura

Es importante que un colegio ofrezca grupos de trabajo pequeños de forma que se focalite la atención sobre cada estudiante, en este sentido los grupos no deben exceder preferiblemente los 25 estudiantes, además es deseable una institución con una vasta oferta de actividades extracurriculares culturales y deportivas, y si es posible, programas de intercambios.

Con relación a la infraestructura, la mayoría de colegios contemplados en el ranking cuentan con plantas físicas adecuadas, resaltan el nuevo campus del Colegio Lincoln en San Domingo de Heredia, y las instalaciones del Angloamericano y el Saint Clare, con sus nuevas casas en Cartago.

Es importante verificar el compromiso de la institución seleccionada con la ciencia y la tecnología, por lo que la calidad de los laboratorios es imperante en áreas como la física, la química o la biología; y además, es más que deseable que el centro académico no solo cuente con un laboratorio informático de punta sino, que en efecto, su programa de estudios potencie esta rama, preferiblemente en aspectos como el manejo de sistemas operativos, programación básica y el uso del internet.

En este aspecto resalta el compromiso del Colegio Internacional SEK, que dispone en su sitio web de un campus virtual multifuncional donde los estudiantes pueden encontrar las notas impartidas en las clases, circulares generales y un servicio de foro que pone en contacto digital a los profesores con el estudiantado.

Sobre el ranking

Las variables seleccionadas son: años de fundación, cantidad de estudiantes por aula, idiomas, acreditaciones, bachilleratos internacionales y cantidad de laboratorios. Cada una de ellas tiene la misma ponderación, por lo que finalmente, la posición fue determinada por el promedio general. El criterio es que, entre más se acerque a 1, es mejor. EKA

"Parte de las ventajas de la institución es ofrecer un bachillerato internacional y gozar de nuevas instalaciones en Santo Domingo de Heredia". Jack Bimrose, Director del Colegio Lincoln.

Ranking de Colegios

						Variables para ranking																			
RANK	Institución	Director	Ubicación	Costo mensualidad V años en $	Enfoque Clerical	Año de Fundación	Rk /1	Alumnos promedio por aula	Rk	Idiomas extranjeros	Cantidad idiomas	Rk /1	Acreditación	Cant Acreditaciones	Rk /1	Bachillerato Internacional	Cantidad bachilleratos	Rk /1	Laboratorios /2	Rk /1	Ranking promedio	Teléfono	Página Web
1	Lincoln School	Jack Bimrose	Santto Domingo, Heredia	527	No	1945	3	20	6	Inglés - Francés	2	1	SACS	1	4	IB, USHSD	2	1	12	2	2.8	247 0800	www.lincoln.ed.cr
2	Colegio Humboldt	Kurt Endres	Pavas	315	No	1902	2	23	10	Alemán - Inglés	2	1	M.E.A, CCE, ECDL, DS, SprachdiplomII	5	1	Abitur	1	3	13	1	3.0	232 1455	www.humboldt.ed.cr
3	Liceo Franco Costarricense	Gilbert Vignal	Tres Ríos	172	No	1978	13	20	6	Francés - Inglés	2	1	M.E.F	1	4	BG	1	3	4	8	5.8	273 6373	www.franco.ed.cr
4	Colegio Británico de Costa Rica	David Lloyd	Rohrmoser	495	No	1980	15	15	1	Inglés	1	14	CIS, NEASC	2	2	Abitur	2	1	8	3	6.0	220 0131	www.infoweb.co.cr/britisch
5	The Country Day School	Robert Trent	Escazú	730	No	1963	10	15	1	Inglés	1	14	M.E.EE.UU	1	4	USHSD	1	3	4	8	6.7	289 0019	www.cds.ed.cr
6	Asociación Colegio Iribó	Ana Cecilia Montero	Tres Ríos	261	Sí	1983	17	15	1	Inglés - Francés	2	1	FCE, ALCED	2	2	No	0	8	2	13	7.0	271 2868	www.iribo.com
7	Asoc. Sistema Educativo Saint Clare	Martín Torres	Curridabat	269	No	1957	7	25	11	Inglés - Francés	2	1	SACS	1	4	No	0	8	2	13	7.3	278 3011	www.saintclarecr.com
8	American International School of CR	Larue Goldfinch	Belén	650	No	1976	12	15	1	Inglés	1	14	SACS	1	4	No	0	8	nd	nd	7.8	293 2567	www.aiscr.com
9	Marian Baker School	Linda Niehaus	San Ramón, Tres Ríos	675	No	1960	8	15	1	Inglés	1	14	SACS	1	4	No	0	8	2	13	8.0	273 0024	www.marianbakerschool.com
10	Colegio Internacional SEK	Ana Lorena Salas	Curridabat	423	No	1988	19	25	11	Inglés - Francés	2	1	I.S.A	1	4	No	0	8	5	5	8.0	272 5464	www.sek.net
11	Colegio Nuestra Señora de Sion	Sor Adriana Castro	Moravia	185	Sí	1878	1	25	11	Inglés	1	14	No	0	13	No	0	8	6	4	8.5	241 4151	www.sion.ed.cr
12	Colegio La Salle	Hno. Moisés Obeso	Sabana Sur	192	Sí	1951	6	30	19	Inglés	2	1	No	0	13	No	0	8	5	5	8.7	291 1633	www.lasalle.ed.cr
13	Saint Anthony School	Jenny Amador Brenes	Tibás	269	No	1970	11	25	11	Inglés - Francés	2	1	No	0	13	No	0	8	nd	nd	8.8	236-9837	www.saintanthony.ed.cr
14	Saint Francis College	Fray Víctor Mora	Moravia	279	Sí	1950	5	30	19	Inglés - Francés	2	1	No	0	13	No	0	8	4	8	9.0	297 1704	www.stfrancis.ed.cr
15	Colegio Europeo	Anne Aronson	San Pablo, Heredia	458	No	1990	21	20	6	Inglés - Francés	2	1	No	0	13	IB	1	3	3	11	9.2	261 0717	www.europeanschool.com
16	Colegio Calasanz Hispano Costarr.	P. Francesc Fuster	San Pedro	195	Sí	1961	9	38	21	Inglés - Francés	2	1	M.E.E	1	4	No	0	8	2	13	9.3	283 4730	www.colegiocalasanz.com
17	Blue Valley School	Ma. Cristina Gutiérrez	Escazú	595	No	1989	20	25	11	Inglés	1	14	NEASC	1	4	IB	1	3	5	5	9.5	215 2204	www.bluevalley.ed.cr
18	Colegio Angloamericano	Ana Patricia Arroyo	Tres Ríos	321	No	1949	4	26	18	Inglés - Francés	2	1	No	0	13	No	0	8	2	13	9.5	279 2626	www.angloamericano.ed.cr
19	Saint Mary School	Nancy Chavarri	Escazú	408	No	1979	14	25	11	Inglés - Francés	2	1	No	0	13	No	0	8	2	13	10.0	215 2133	www.saintmary.ed.cr
20	Colegio Yorkin	Ricardo Vargas	Curridabat	261	Sí	1983	17	20	6	Inglés	1	14	No	0	13	No	0	8	2	13	11.8	272 1547	www.yorkin.org
21	Saint Paul College	Rodell de Ramírez	San Rafael, Alajuela	423	Sí	1982	16	25	11	Inglés	1	14	No	0	13	No	0	8	3	11	12.2	438 0824	www.saintpaulcollege.ed.cr

Acreditaciones

SACS: Southern Association of Colleges and Schools
NEASC: New England Association of Schools and Colleges
CIS: Council of International Schools
I.S.A: The International School Association
CCE: Cambridge Certificate of English
ECDL: European Computer Driving License
Sprachdiplom II: máxima certificación a la lengua alemana en Alemania
DS: Certificado del idioma alemán (Deutsches Sprachdiplom)
FCE: Fomento de Centros de Enseñanza de España
ALCED: Asociación Latinoamericana de Educación Diferenciada
M.E.E: Ministerio de Educación Español
M.E.F: Ministerio de Educación Francés
M.E.A: Ministerio de Educación Alemán
M.E.EE.UU: Ministerio de Educación Americano

Bachilleratos Internacionales

IB: International Baccalaureate
BG: Baccalauréat Général
Abitur: Bachillerato Alemán
USHSD: United States High School Diploma

Fuente: Información suministrada por cada una de las instituciones educativas
/1 Se calculó matemáticamente con la fórmula de ranking de excel
/2 Incluye laboratorios de informática, biología, física y química

Universidad Latina

A la vanguardia en posgrados de Tecnología de Información

Apertura de tres maestrías internacionales diseñadas según las necesidades actuales de las empresas.

Con un enfoque totalmente actualizado a las necesidades tecnológicas de las empresas, la Universidad Latina de Costa Rica impartirá tres nuevas maestrías internacionales en Tecnología de Información. En convenio con UNITEC (Universidad Tecnológica de México) y una modalidad de tipo semi-presencial única en el país, estos tres nuevos programas de estudio junto a las dos maestrías presenciales y el Doctorado en Aplicaciones de la Informática (en convenio con la Universidad de Alicante, España) buscan la formación de profesionales dentro de los más avanzados conocimientos informáticos.

Las siguientes tres maestrías se impartirán a partir de agosto, en convenio con UNITEC, universidad que otorga el título y quien provee el 100% del profesorado. Son semi-presenciales, de manera que el inicio de cada curso es presencial con el profesor en Costa Rica y el resto, se desarrolla a distancia, interactuando con él vía Internet.

Maestría Internacional en Seguridad de Tecnología de Información

Esta maestría, según palabras del Director del Centro de Posgrado de la Universidad Latina, Ingeniero Ignacio Trejos Zelaya, busca "preparar profesionales para proteger la información y los activos tecnológicos de la empresa". Una vez concluido el programa, el profesional estará preparado para determinar, prevenir y resolver la vulnerabilidad y amenazas de los activos tecnológicos relacionados con el procesamiento, la transmisión, almacenamiento y aprovechamiento de la información en la compañía, además de preservar su confidencialidad, integridad y disponibilidad.

Maestría en Tecnología de Procesos de Negocios

El programa le brindará al profesional las herramientas para definir, diseñar y utilizar los recursos de tecnología de información para apoyar y mejorar los procesos de negocio de la organización.

"La maestría está orientada para que el graduado pueda identificar oportunidades en innovación y mejora de procesos, analice la información, y cree nuevos negocios; por ejemplo en manejo de inventarios, clientes, proveedores, mercadotecnia, pagos, entre otros.", explica el Ing. Trejos Zelaya.

Otro aspecto importante es su enfoque hacia la inteligencia de negocios, es decir, ¿cómo sacar provecho a bases de datos?, analizar tendencias de consumo, facturación, planillas, mejoramiento de decisiones, planificación estratégica e innovación para operar la empresa.

Maestría en Dirección de Tecnología de Información

Para aquellos profesionales que han alcanzado posiciones administrativas en informática o ejercen como consultores, se creó a la medida esta maestría, pues desde la posición en que están, estos profesionales deben tener una visión más amplia hacia el alineamiento estratégico de toda el área de informática y del negocio (ya sea se busque crecimiento de la compañía o mejoras en rentabilidad) para que así, los sistemas vayan en la misma dirección de la organización.

Doctorado en convenio con la Universidad de Alicante, España

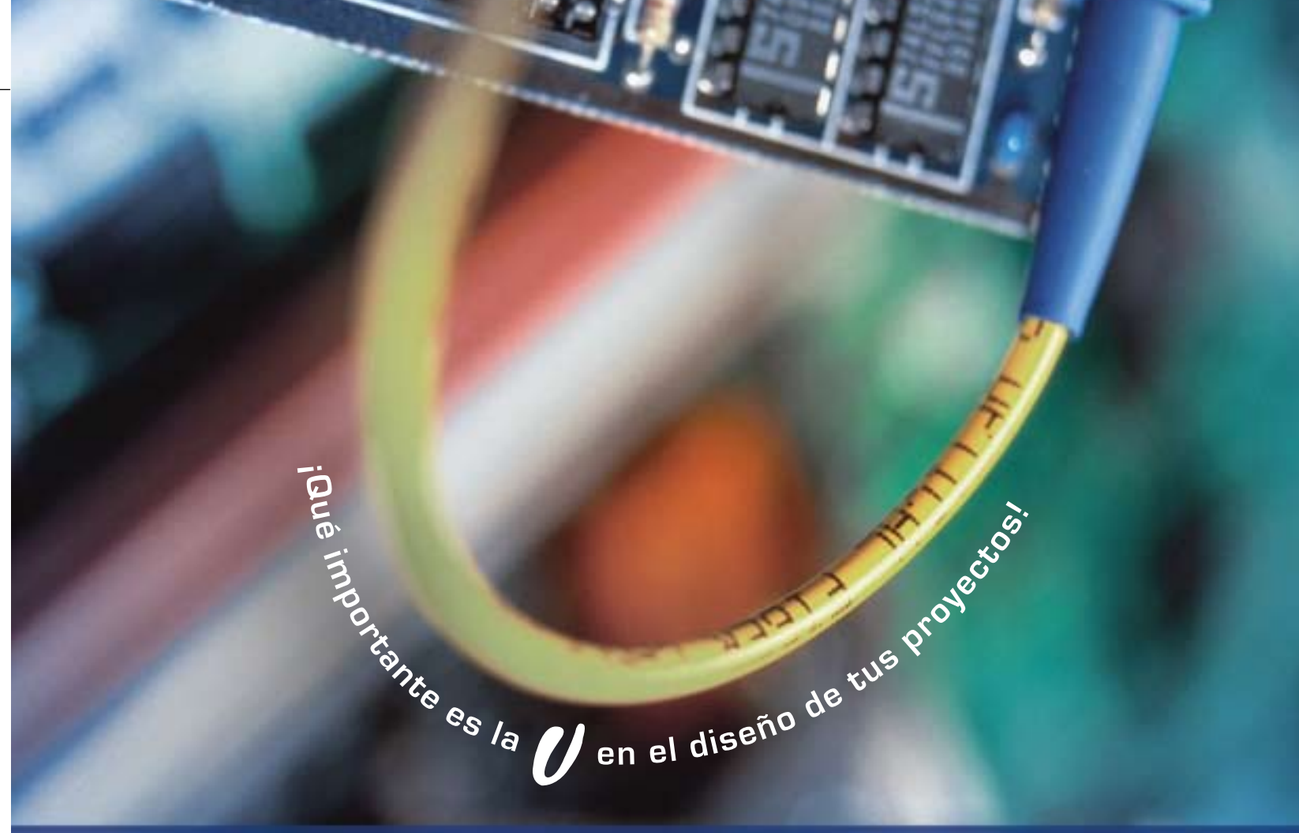
A nivel internacional, la Universidad Latina también cuenta con el Doctorado en Aplicaciones de la Informática, la cual brinda a la comunidad costarricense y de Centroamérica, la oportunidad de incorporarse a proyectos de investigación de alto nivel en cuatro líneas: procesamiento del lenguaje natural, reconocimiento de formas, producción de software para ambientes web y música por computadora. Este doctorado es semi-presencial durante el primer año.

Ignacio Trejos Zelaya, Director del Centro de Posgrado de la Universidad Latina. "La Maestría en Tecnología de Procesos de Negocios está orientada para que el graduado pueda identificar oportunidades en innovación y mejora de procesos, analice la información, y cree nuevos negocios; por ejemplo en manejo de inventarios, clientes, proveedores, mercadotecnia, pagos, entre otros".

Maestrías presenciales

La Universidad Latina también cuenta con la Maestría en Auditoría de Tecnología Informática y la Maestría en Telemática, las cuales son por ahora, 100% presenciales.

La primera tiene que ver con la evaluación de los controles, los modelos de gestión de la tecnología y su aplicación. La segunda, se enfoca en la tecnología de comunicaciones con énfasis en las diferentes tendencias y proyecciones de estas tecnologías en convergencia con la informática. EKA



Cuando muchas personas usen tu software, sabrás que elegiste la mejor U.

BACHILLERATO
- Administración de Negocios
  Con énfasis en Administración pura
  Con énfasis en Recursos Humanos
  Con énfasis en Entidades Financieras
  Con énfasis en Mercadeo y Ventas
  Con énfasis en Comercio Internacional
- Contaduría
- Economía
- Educación Preescolar con énfasis en Enseñanza Bilingüe
- Enseñanza del Inglés
- Informática Educativa**
- Derecho
- Biología con énfasis en Ecología y Desarrollo Sostenible
- Relaciones Internacionales
- Relaciones Públicas
- Publicidad
- Periodismo
- Turismo con énfasis en Hotelería y Restaurantes
- Ingeniería Industrial
- Ingeniería Civil
- Ingeniería en Electromedicina
- Ingeniería Electrónica
- Ingeniería de Sistemas Informáticos
- Ingeniería del Software
- Ingeniería en Telemática
- Arquitectura
- Enfermería
- Psicología
- Terapia Física**

LICENCIATURA
- Administración de Negocios
  Con énfasis en Administración pura*
  Con énfasis en Recursos Humanos*
  Con énfasis en Banca y Finanzas
  Con énfasis en Mercadeo y Ventas
  Con énfasis en Comercio Internacional*
- Contaduría Pública
- Economía
- Educación Preescolar
- Enseñanza del Inglés
- Informática Educativa**
- Derecho
- Relaciones Internacionales*
- Periodismo con énfasis en Producción de Medios*
- Ingeniería Industrial*
- Ingeniería Civil
- Ingeniería de Sistemas Informáticos
- Arquitectura
- Enfermería
- Medicina y Cirugía
- Odontología
- Psicología con énfasis en Psicología Clínica
- Psicología con énfasis en Psicología Educativa*
- Comunicación de Mercadeo

*Se abre un nuevo grupo condicionado a una demanda superior a 12 estudiantes
**Se ofrece únicamente en Sedes Regionales

Matrícula Abierta

San José: 224-1920, 283-2611 / Cañas: 669-3744 / Grecia: 494-4709
Guápiles: 711-0909 / Limón: 798-1006 / Palmares: 453-3022 / Paso Canoas: 732-2020
Pérez Zeledón: 771-8713 / Puntarenas: 661-3931 / Santa Cruz: 680-0475

Ulatina
www.ulatina.ac.cr
mi_u@ulatina.ac.cr

KOALA CENTRO EDUCATIVO Y MATERNAL

Koala nace en el año 1997, como una solución para muchos padres y madres de familia con extensos horarios de trabajo que no quieren dejar a sus niños al cuidado de una nana o simplemente no tienen quien les cuide a su tesoro más preciado, SUS HIJOS.

A partir de este momento Koala se convierte en una institución pionera en este campo ya que en esa época no existía un lugar con las características que distinguen nuestro kinder/guardería bilingüe, por encima de cualquier otro. Koala no es únicamente para cuidar a los niños, sino para estimularlos desde bebés. Hay estudios y estadísticas en donde se comprueba que de 0 a 6 años es el periodo donde hay mayor desarrollo neurológico. Koala decide contribuir con la implementación de las metodologías más importantes como vida práctica de Montessori, estimulación temprana y extracurriculares que describimos más adelante y de esta forma lograr una educación integral.

Hace 4 años estrenamos nuevas instalaciones las cuales fueron cuidadosamente diseñadas para crear un ambiente de seguridad y belleza, atractivo para niños y padres.

Realmente nos sentimos muy orgullosos de tener cientos de niños que han pasado por Koala y cientos de padres de familia satisfechos con el servicio que siempre se les brindó. En los primeros años Koala, tenía únicamente niveles de maternal, sin embargo debido a la demanda de parte de los padres de familia quienes al llegar sus niños al último nivel, no querían que sus hijos abandonaran nuestra institución, decidimos abrir nuestro último nivel, Prekinder.

Nuestro personal es cuidadosamente seleccionado, nuestros 6 niveles están a cargo de una encargada de grupo, graduada de Preescolar y una asistente. Recibimos niños a partir de los 4 meses de edad y nuestro horario de guardería se extiende hasta las 6:00 p.m. En todos los casos desarrollamos el área de seguridad emocional, sumamente importante para el desenvolvimiento de nuestros hijos y las áreas cognoscitiva, afectiva, motora y social. Con los más pequeños, dentro de la estimulación temprana hemos implementado el lenguaje por señas, el cual nos ha dado muy buenos resultados.

Tenemos diferentes planes de horario que se ajustan a las diferentes necesidades de los padres de hoy en día. A partir de los 2 años ofrecemos clases de natación fuera de la institución. Nuestros alumnos reciben además educación musical, educación ambiental, gimnasia y a partir de los 10 meses, computación. Contamos con dos áreas espaciosas de jardín con lindos y seguros juguetes para el sano entretenimiento al aire libre.

Siempre a la vanguardia, desde el año pasado contamos con cámaras en todas las aulas y áreas de juego. De esta forma los padres pueden acceder en cualquier momento a través de internet, las clases de su hijos(as). Hemos tenido muy buena respuesta ya que tenemos muchos padres de familia que por sus trabajos viajan constantemente. También se nos ha presentado una situación muy interesante y es que los abuelitos de padres de niños extranjeros, pueden ver a sus nietos desde el país donde residen y esto les encanta, pues es realmente una "ventana abierta" al mundo y las actividades diarias de sus queridos nietos.

Contamos también con lo que nosotros denominamos "After School", un servicio dirigido para niños que vienen después de escuela a guardería. Es importante recalcar que el almuerzo diario es supervisado por una nutricionista y hecho en casa, ya que tenemos una persona específicamente para este fin. A los padres que desean conocer lo que sus hijos almuerzan, se les facilita un menú mensual. Nos esmeramos en proporcionarles alimentos que sean del agrado de nuestros pequeños.

Nuestra prioridad son los niños y constantemente estamos evolucionando para el bienestar de nuestros alumnos. No duden en contactarnos y visitarnos para cualquier información adicional.

Estamos ubicados en San Rafael de Escazú, 300 mts. sureste del centro comercial Plaza Rolex.
Telfs. 289-7632/228-5196. Fax: 228-5176.
E-mail: koala1@racsa.co.cr
Directora: Rebeka Carvajal Carvajal
Subdirectora: Lily Sevilla Lara.

Koala Day Care

Activity Center and Pre-Kinder

¿Qué es Koala?

Es el único Maternal educativo bilingüe diseñado especialmente para sus bebés (4 meses - 4.8 años).

¿A quién está dirigido?

A todas las mamás que trabajan dentro o fuera del hogar, que buscan un lugar para su hijo(a), en donde, además de sentirse seguras y confiadas sus hijos están aprendiendo y socializando con niños de su edad.

¿Por qué Koala?

- Personal seleccionado y capacitado, tanto moral como académicamente para desempeñar su función exitosamente.
- Seguridad física y moral de su hijo (a).
- Diferentes planes de horarios, que se ajustan a su necesidad.
- Desarrollo de su hijo (a) en todas las áreas, contamos con las mejores metodologías. Sesiones individuales de computación, gimnasia dos veces por semana, estimulación musical, educación ambiental y clases de natación opcional.
- Jardín con juegos, casitas, columpios y una huerta trabajadora por nuestros niños.
- Aulas con servicios sanitarios, lavatorios, pilas, mesas, sillas y cambiadores de pañales.
- Para los mayorcitos (niños de 4 a 8 años); los recibimos después de sus colegios para almorzar y ayudarlos con sus tareas.
- Además les ofrecemos servicios de cámaras por medio de internet para que pueda verlo desde su casa, trabajo o cualquier otro lugar.

Because they deserve the best!

San Rafael de Escazú, 300 m. Sur este del centro comercial Plaza Rolex
Teléfonos: (506) 228-5196 • (506) 289-7632 • Fax: (506) 228-5176

Colegio Humboldt

El Colegio Humboldt se fundó en 1912. Es una institución de excelencia académica, trilingüe, bicultural y de encuentro internacional. Con el apoyo económico y envío de personal docente del gobierno de la República Federal de Alemania, ofrece una educación relevante para la vida contemporánea.

Los principios de acción del Colegio Humboldt se basan en la cultura costarricense y alemana. Valores, tradiciones, conocimientos y destrezas son transmitidos e impartidos en una atmósfera de convivencia intercultural, en la cual nuestros alumnos desarrollan sus talentos. A través de los más actualizados métodos curriculares y científicos, el Colegio Humboldt desea lograr una formación integral de sus alumnos para su inserción exitosa en el mercado universitario y laboral. Nuestros exalumnos prosiguen sus estudios en Costa Rica, los EEUU y Europa (recordemos que el alemán es el idioma materno más hablado en Europa y el segundo idioma más utilizado en las ciencias a nivel mundial).

Contamos con instalaciones sobresalientes, 13 laboratorios de ciencias, informática, música y artes, huerta, piscinas y canchas para la práctica del deporte en una ubicación muy céntrica. En el año 2007, incluimos además la enseñanza del mandarín dentro de nuestra oferta de idiomas (en forma adicional al alemán, inglés y español). Tenemos un amplio abanico de certificaciones en el idioma alemán, inglés, deportes e informática. Recientemente suscribimos además alianzas con las compañías FutureKids y Junior Achievement que nos permiten integrar la tecnología a la educación y acercar a los jóvenes a los conceptos económicos y empresariales.

Hemos desarrollado durante más de 30 años un programa de integración donde atraemos alumnos costarricenses (o residentes) talentosos para nuestro 5to. grado después de un proceso de selección. Los invitamos a formar parte de nuestra comunidad!

Así se ingresa a 5to grado en el 2009

1 Los niños y niñas postulantes deberán entregar lleno el Formulario de Ingreso antes del 28 de febrero del 2008, y realizar el Examen Psicotécnico en marzo.

2 Quienes aprueben llevarán un curso **GRATIS** de alemán en el Colegio Humboldt dos tardes por semana, mientras siguen cursando 4to grado en su escuela original.

3 Los mejores alumnos ingresarán el 2009 a 5to grado en el Colegio Humboldt.

Su hijo puede estar entre los mejores, llámenos.
Tel. 296-9245, Central 232-1455 ext. 223 ó 219.
cramirez@humboldt.ed.cr · bramirez@humboldt.ed.cr
www.humboldt.ed.cr

COLEGIO HUMBOLDT
Centro Educativo de Encuentro Internacional

La educación y las empresas

Toda formación personal comienza en el seno familiar, los principios, valores y ética que nos inculcan nuestros padres, la mayoría de los casos en forma positiva. Luego pasamos a las aulas de Enseñanza Primaria, Secundaria y Universitaria y allí comienza el deseo personal de la superación.

Siempre hay que lograr una formación académica de excelencia, cuando hablo de excelencia es esfuerzo, progreso, empeño, proponerse metas y lograr ser el mejor, hacer todo trabajo académico y laboral, poniendo en práctica todo conocimiento aprendido como lo mencioné antes con excelencia.

Hoy en día, para lograr el puesto deseado en una empresa se necesita buenas recomendaciones, experiencia, todo reforzado con una buena formación académica, es más si observamos los perfiles que piden diariamente para laborar en estas empresas, el idioma inglés es requisito primordial, y no solo de conocimiento o básico, sino fluido y concordante, tanto en la escritura como en la conversación, en muchas empresas solicitan más de dos idiomas al personal, y en un futuro cercano será general para puestos de alta jerarquía.

Las grandes empresas tienen buenos negociadores que viajan constantemente y son visitados por extranjeros, de ahí la necesidad de un excelente dominio de otra lengua extranjera como parte primordial en la educación de estos profesionales, y no solo los negociadores de hoy en día necesitan de esta herramienta para su desarrollo profesional, también las personas que atienden al público, secretarias, jefes de departamento, gerencias entre otros.

Las capacitaciones y estudios constantes de las personas es otro punto primordial en la vida de un trabajador con éxito, no quedarse con lo que se aprendió alguna vez de las aulas universitarias, el mundo está en constante cambio y solo nos damos cuenta de ello si se lee diariamente, se investiga y se escucha a los expertos de la materias de interés personal, así mismo las capacitaciones son un complemento importante para mantenerse actualizado en las nuevas corrientes y tendencias laborales.

Es interesante como nos damos cuenta cuando una persona es exitosa y con una buena preparación con solo hablar con ella, no porque haya cursado múltiples carreras, si no por la forma en que se desenvuelve y la sabiduría que transmite, esta situación es aún más interesante cuando es percibida con humildad, donde salen a relucir los primeros valores y principios que se aprendieron en el hogar.

Por lo que concluyo, las empresas poseen gran personal de mucha cuantía, personas con grandes valores y principios, aunado a educación de calidad y deseo de superación, personas que algún día tendrán que tomar grandes decisiones para un bien común, por lo que el tema de la calidad de personas que conforman una empresa no se deben dejar de lado a la hora de realizar contrataciones y promover a los actuales. EKA

Ileana Vargas G.
Oficial de Cumplimiento
FINANCIERA DESYFIN

Patrocinado por: IBP PENSIONES

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	511.3	514.01	516.7	519.34	522.06	519.8	518.7	519.95
2007	521.05	520.97	520.69									

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
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	8.22%	8.09%	7.95%	7.83%	7.6%	7.46%	7.31%	7.19%	7.04%	6.59%	5.34%	4.61%
2007	4.07%	3.54%	2.9%									

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	13.5	13.5	13.75	13.75	13.5	13.25	11.25
2007	11.25	10.75	9.25	8.0								

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	5.39	5.34	5.37
2007	5.40	5.33	5.33									

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	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	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	698.5	701.1	813.0									

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	813.8	974.4	846.5	1040.4	944.4	969.1	1028.6	966.7	1022.9	1099.6	902.7
2007	1056.8	947.3	997.4									

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	-180.8	-159	-135.6	-150.3
2007	-54.24	-38.87	-91.66									

Fuente: Ministerio de Hacienda.

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

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	2588.11	2675.6	2764.6	2882.13	3122.6	3114.5
2007	3164.5	3239.3	3492.2	3526.0								

ÍNDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRONICA DE ALTA TECNOLOGIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	201.97	203.68	205.76	207.21	208.8	210.56	212.16	213.54	214.26	214.54	215.08	216.09
2007	216.6	217.33										

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

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	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	468.72	474.28	479.45	484.27	486.07	487.8	493.83	499.52	504.19	508.65	509.37	513.61
2007	518.82	523.68	526.71	529.85								

Fuente: Banco Central.

INFLACION DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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%	-0.17%	0.19%	1.02%	1.01%
A-2006	1.17%	2.07%	2.24%	2.68%	4.31%	5.31%	6.28%	7.22%	7.04%	7.24%	8.33%	9.43%
I-2007	0.96%	0.35%	0.72%									
A-2007	0.96%	1.30%	2.02%									9.1%

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
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	1.2	1.21	1.26	1.27	1.28	1.28	1.28	1.27	1.27	1.32
2007	1.33	1.30	1.32	1.33								

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	7.5	7.75	7.75	8	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25
2007	8.25	8.25	8.25									

Fuente: Banco Central de Costa Rica

¿En qué moneda endeudarme?

Por Melvin Garita Mora, Economista
Unidad de Trade y Análisis
LAFISE Valores, Puesto de Bolsa
Tel: (506) 246-0900 Fax: (506) 283-3204
mgarita@lafise.fi.cr

El buen momento que atraviesa la economía costarricense en muchos casos se ha traducido en una mejora en el bienestar de cada uno de nosotros, o en términos más sencillos, al disponer de más recursos -entiéndase dinero o una mejor capacidad de pago- queremos realizar algunos cambios en los bienes y servicios que consumimos, ¿o no es para eso que todos trabajamos?... ¡el bienestar está en el consumo!

Esto también aplica para aquellas empresas que al observar una mayor demanda de sus productos, derivada del mismo crecimiento de la economía, deciden que es hora de aumentar su capacidad de producción, por lo que necesitan -en algunos casos- pedir capital prestado.

Para los individuos estas decisiones se pueden comparar con una decisión de inversión de una empresa, cada cual compra o consume aquellos bienes y servicios que le son más favorables con relación a otros que también puede comprar.

Dependiendo del monto invertido - o gastado, como se quiera verpodemos darnos el lujo de ser algo impulsivos, pero en algunos casos este no es el correcto proceder. Para estos, donde duraremos algunos años en saldar las compras realizadas, cabe efectuar un análisis de los diferentes escenarios que podríamos afrontar.

Variables -sin querer ser exhaustivo- como el plazo y prima de la operación, la tasa de interés y las comisiones que me cobran, la figura del endeudamiento -préstamo normal o leasing, la moneda en la que debo cancelar, entre algunas otras más, son claves a la hora de tomar la decisión de endeudarse.

El plazo y la prima de la operación en la mayoría de los casos son negociables, por lo que es cuestión de equiparar las opciones en consideración. Las comparaciones entre tasas de interés y comisiones son bastante simples, ¡entre menores sean, mejor! Cuando existe la posibilidad de elegir la figura de endeudamiento, en algunos casos el leasing permite menores pagos por concepto de la póliza de seguro, que en ocasiones constituye un aspecto fundamental a la hora de tomar la decisión de inversión.

Ahora bien, con relación a la moneda hay versiones encontradas. Algunos asesores basados en un análisis presuroso -¿tal vez irresponsable?- salen a recitar la vieja premisa: "si ganás en tal moneda, endéudate en esa misma".

Eso es cierto a medias, y a veces la otra mitad es fundamental, más cuando los números dan importantes ganancias o altas primas por el riesgo asumido, o mejor sea dicho por la incertidumbre asumida.

Al respecto decía un filósofo, político y economista inglés allá por 1858 que en las ciencias sociales, a diferencia de las exactas, la parte falsa importa. Este es un precepto que deberíamos tener siempre presente.

Parte falsa del consejo de endeudamiento

Pensemos que la compra que planea realizar es por unos ¢51.900.000, o su equivalente en dólares de US$100.000. Actualmente usted puede acceder a préstamos en dólares a una tasa de 7%, mientras que en colones lo puede hacer -con algo de suerte- a un 9%. Si el plazo de la operación es de 20 años, bajo esas condiciones usted pagaría por el préstamo en dólares unos US$775, contra alrededor de ¢466.958 (unos US$900).

Ahora tenemos ya una prima de US$125 ó ¢64.578 por el solo hecho de endeudarme en dólares. Esta prima cada uno la valorará y determinará si es o no atractiva. Cabe mencionar que esta equivale a un tipo de cambio de ¢602 por dólar, que se puede interpretar que usted valora que eventualmente el tipo de cambio actual podría llegar a ese valor, el cual es muy poco probable, por no decir imposible, en el corto plazo (de uno a dos años).

Ahora bien, si consideramos las actuales presiones a la apreciación del tipo de cambio, he imaginamos que el banco central por ejemplo cambia el piso de la banda para que disminuya digamos 3 céntimos diarios, esto haría que en el plazo de un año, solo por ese cambio en el piso, la dinámica cambiaria nos habría pagado un 1,5% de nuestra deuda, si es que consolidamos en colones.

Sin duda alguna, todas estas decisiones son completamente subjetivas, cada quién valora el riesgo o la incertidumbre asumida de diferente forma, y dada esa valoración optará por una u otra moneda. Está en cada uno de nosotros valorar esas primas cabalmente antes de tomar la decisión final. EKA

Algunos asesores basados en un análisis presuroso -¿tal vez irresponsable?- salen a recitar la vieja premisa: "si ganás en tal moneda, endéudate en esa misma".

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

Prueba de fuego para el TLC con Estados Unidos

Referéndum

Alberto Trejos, Presidente de CINDE y participante como negociador en el TLC con Estados Unidos, estima que el referéndum se convierte en la última esperanza que tiene este tratado.

En el pasado seminario de Ecoanálisis, Trejos indicó que este TLC se convertía en una decisión importante por el acceso a mercados que estaría brindando. "Tendríamos una reducción importante de las barreras arancelarias y además le daríamos al mercado exportador una certeza que hoy no tiene". Como otro punto importante señaló que Costa Rica tiene un acuerdo de protección de inversiones con 18 países "y el problema es que ninguno de esos países es Estados Unidos y precisamente de esta nación viene el 60% de la inversión".

En tercer lugar, agregó que es importante la aprobación de este tratado por cuanto se hace necesarios cambios en los mercados de servicios y telecomunicaciones. "Son pocos los países que poseen un régimen como el nuestro en telecomunicaciones. Incluso, países comunistas no lo poseen".

Destacó como cuarto factor, la importancia de darle una señal de claridad al inversionista. "Es crucial para mantener la Inversión Extranjera Directa (IED). El inversionista necesita estabilidad, requiere que los productos que negocia estén amparados a un derecho (ley) y no a acuerdos transitorios.

Trejos también fue claro al afirmar que de no haber acuerdo comercial, se complicaría mucho vender en Estados Unidos e igualmente a los países de la Unión Europea, "pues perderíamos credibilidad en la mesa de negociación".

En este momento, la única luz de aprobación que puede tener este tratado sería por el referéndum solicitado por el Gobierno de la República, pues la fecha clave y límite para tenerlo aprobado o no, está pactada para el 28 de febrero del 2008.

Indicó que el país debe estar preparado para la aprobación o no del tratado, por lo que es importante que antes del referéndum todos los costarricenses estén bien empapados de las alternativas que este acuerdo ofrece.

"Califico de excelente la decisión de que sea el pueblo el que decida sobre el futuro del tratado. Aquí tiene un voto tanto el que tiene una "piedra" en la mano como el que no. Lo más importante es que es una forma de abrir el diálogo".

No cabe duda de que esto sera un hecho clave e histórico en la historia del país. EKA

"Es crucial para mantener la Inversión Extranjera Directa (IED). El inversionista necesita estabilidad, requiere que los productos que negocia estén amparados a un derecho (ley) y no a acuerdos transitorios". Alberto Trejos, Presidente de CINDE y participante como negociador en el TLC con Estados Unidos.

Cmap Tool

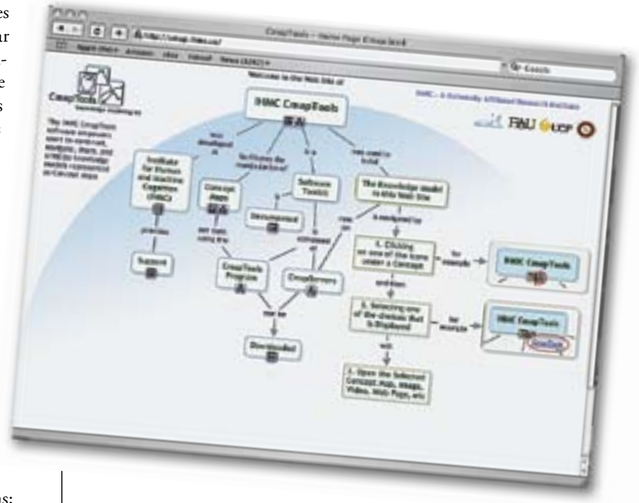
Herramienta de alto calibre

Su utilidad no se limita al área educativa, también es útil en gestión empresarial, medicina nuclear, diseño de cohetes espaciales, gastronomía local, cultura y hasta artesanías, entre otros.

La competitividad del sector empresarial cada vez es mayor y más compleja, ante ello, necesitamos incorporar en nuestro conocimiento diferentes áreas para comprender lo mejor posible la dinámica del negocio para el que laboramos: la economía, las culturas a las que hacemos llegar nuestros bienes y servicios, la competencia, los clientes, proveedores y todos aquellos aspectos administrativos, financieros, mercadológicos, entre otros.

Los mapas conceptuales son una herramienta que facilita la comprensión y la transmisión de conocimientos y pueden ser utilizados en los modelos empresariales, desde los básicos hasta aquellos sumamente complejos.

El Institute for Human and Machine Cognition (IHMC) ha desarrollado el Cmap Tool, un software que posibilita la incorporación a los conceptos del mapa conceptual, de distintos materiales, como por ejemplo: videos, páginas web, imágenes jpg o GIF, documentos de word u otros mapas conceptuales, creando modelos de conocimiento y constituyendo, un excelente recurso para organizar importantes cantidades de conocimiento e información.



Los mapas conceptuales consisten en representaciones gráficas del conocimiento sobre distintos campos o áreas específicas; son muy fáciles de construir y pueden ser utilizados por alumnos de todas las edades, así como por profesionales de diferentes disciplinas.

El software Cmap Tool no solo ha sido utilizado en el área educativa, sino también ha sido útil para capturar y representar conocimientos tan diversos como: gestión empresarial, medicina nuclear, predicción del tiempo, análisis de imagines vía satélite, diagnosis de equipos electrónicos, análisis de terreno, diseño de cohetes espaciales, gastronomía local, cultura y hasta artesanías.

Un reto: captura conocimiento de expertos

Otra bondad de esta herramienta es que puede ser un medio para capturar conocimiento de los empleados, que en la actualidad es uno de los activos más valiosos de las organizaciones.

Las compañías confían en el conocimiento de sus expertos para tener éxito, sin embargo, ese "conocimiento experiencial", tácito, se comparte raras veces con otros empleados y , en la mayoría de los casos ese activo fundamental se pierde cuando, esos empleados clave, se jubilan, cambian de trabajo, o fallecen. Al capturar este conocimiento clave de los expertos por medio del software Cmap Tool, no solo se logra conservarlo, sino también poder compartirlo al resto de la organización y puede ser utilizado como parte de la inducción para los nuevos empleados.

A disposición de todos

El Institute for Human and Machine Cognition (IHMC) es un instituto de investigación sin fines de lucro, al cual le interesa aprovechar lo que sabemos los humanos para hacer máquinas y sistemas que apoyen y simplifiquen la vida, tal y como lo es el software Cmap Tool.

Es por ello que el software Cmap Tool se puede obtener de manera gratuita en el sitio www.ihmc.us Son muchas las personas que lo utilizan, en el IHMC se registran unas 30 mil descargas del programa cada mes. EKA

Los mapas conceptuales consisten en representaciones gráficas del conocimiento sobre distintos campos o áreas específicas; son muy fáciles de construir y pueden ser utilizados por alumnos de todas las edades, así como por profesionales de diferentes disciplinas.

¿Necesita cambiar de casa?

...Porque la familia ha crecido

...Porque ya los hijos viven fuera del hogar

...Porque necesita cambiar de estilo

¡MUCAP tiene la solución!

gracias a su nueva línea de crédito

MUCAP
CAMBIO DE CASA YA

Con la que **USTED** podrá comprar inmediatamente su nueva casa **sin tener que preocuparse de:**

- Vender la casa actual antes de comprar la casa nueva
- Incurrir en gastos de alquiler mientras concreta la venta de la vivienda en la que habita y adquiere la nueva
- Buscar asesoría para la venta de la casa actual
- Asumir una cuota hipotecaria mayor hasta tanto no se venda la residencia que se deja
- Disponer del dinero de la prima y gastos de formalización del crédito para financiar la compra de la nueva vivienda

Cambie de casa, cambie de estilo...
MUCAP lo hace posible
¡YA!

www.mucap.com

Consulte en su Agencia MUCAP ó en su Vagón de Crédito más cercano

Agencias

San Pedro 283-9919
La Soledad 233-5697
Terramall 279-1550
San Marcos 546-6510
Cartago Centro 591-9191
Metrocentro 591-5031
Los Ángeles 551-7172
Tejar 552-8941
Paraíso 574-5658
San Rafael 551-1400
Turrialba 556-0321
Limón 798-1444
Guápiles 710-7220
Siquirres 768-8222

Vagones

Hipermás Curridabat 271-5816 / 271-5817
Hipermás San Sebastián 286-5234
Hipermás Guadalupe 283-7238
Más X Menos Escazú 289-4706
Más X Menos Paseo de las Flores 237-3244
Maxibodega Desamparados 219-2625
Más X Menos Sabana 248-1681
Maxibodega Alajuela 431-3997
Maxibodega Liberia 665-1820
Maxibodega Limón 758-2143
Maxibodega San Carlos 461-1941 / 461-1940
Maxibodega Jacó 643-4246
Maxibodega Pérez Zeledón 770-3809
Maxibodega San Ramón 445-9624

Parapente de aventura

Personas con deseos de alcanzar lo imposible, destacarse y sentirse libres son los indicados para aventurarse en el parapente.

Reuniones, entrega de informes, revisión de presupuestos, capacitaciones, correos electrónicos…¡todo a la vez! ¿Verdad que en esos momentos de estrés dan ganas de salir volando?… Pues ¿qué pensaría si hoy usted tuviera la oportunidad de volar?… y no metafóricamente.

En nuestro país, muy cerca del Área Metropolitana, específicamente en Caldera, existe la posibilidad de disfrutar una experiencia única: hacer vuelos de parapente.

El "Parapente" o "paracaídas de pendiente" desciende directamente de los paracaídas, con éste se despega de una pendiente en la que el piloto corre para salir volando. La persona puede elevarse por si misma de 3000 a 3500 metros sobre nivel del mar en el verano y de 2000 a 2500 en invierno; en definitiva, es el deporte indicado para liberar estrés y dejar fluir libremente la adrenalina.

Su práctica, que data de comienzos de la década de los 80, depende del viento, las termales y corrientes de aire ascendentes (burbujas de aire caliente que emanan de la tierra y forman las nubes) y de la habilidad del piloto para volar y surcar los cielos.

Para practicarlo se requiere de un equipo de vuelo ultraligero, que puede llevarse dentro de una mochila junto con un arnés, un paracaídas de emergencia y un casco.

Experiencia única

La pasión por este deporte de aventura frecuentemente se inicia con un vuelo tandem, que consiste en un vuelo donde el pasajero es acompañado por un piloto experto certificado, así, el acompañante solo se dedica a contemplar la belleza del paisaje y experimentar de manera intensa la libertad de volar. Para esto no hay necesidad de curso previo alguno. El parapente es dirigido por el piloto, quien al final devuelve al pasajero seguro a tierra.

Personas con deseos de alcanzar lo imposible, destacarse y sentirse libres son los indicados para aventurarse en el parapente. "Aprender es relativamente fácil, se requiere concentración, constancia y grandes deseos de volar", indica el instructor Miguel Ángel Dib Bertrán, de la Escuela de Parapente, DEDALOS FUN & SPORT.

Aprender el arte de volar

El vuelo en parapente resulta muy sencillo, mucho más que hacerlo en planeador o en ala "Delta", incluso es posible volar sólo con unas horas de aprendizaje, pero lo aconsejable es dejarle esa parte a los expertos. "Nos apasiona enseñar parapente, si es importante que el aprendiz tenga un buen conocimiento de la aerología antes de emprender un vuelo", señala Dip.

Lo primero que se debe tomar en cuenta a la hora de comenzar en este deporte, es seleccionar un sito que reúna los requisitos mínimos para el aprendizaje sin tomar riesgos; tales como una ladera o pendiente muy suave con viento de frente, sin obstáculos, bastante amplia y por supuesto, con la asesoría de un experto. En este lugar, se inicia un proceso de familiarización con el equipo en tierra primero, para luego poder dominarlo en el aire, a esta fase, es lo que se le denomina el "carreteo" o "inflado inicial del ala".

Una vez dominada esta etapa, el alumno estará en la perfecta capacidad de emprender su primer vuelo solo, ya que podrá dominar el equipo en el aire como lo hizo en tierra. El vuelo debe ser realizado en una pequeña colina, donde exista en su parte inferior un amplio espacio para aterrizar sin ningún tipo de obstáculos (árboles, carros, postes de luz, etc.).

"La experiencia muestra que quien incursiona en este deporte, se convierte en un volador apasionado, casi que es imposible salir, ya que el vuelo es sumamente adictivo y lleno de endorfinas", agrega el instructor Miguel Dib.

Si desea más información de la Escuela de Parapente DEDALOS FUN & SPORT, puede llamar al 842-9644 o ingresar al sitio www.dedalos.parapente-costa-rica.org EKA

"La experiencia muestra que quien incursiona en este deporte, se convierte en un volador apasionado".

Una nueva forma de hacer negocios en Costa Rica

Hospédese en el Hotel Best Western Irazú

Best Western
Irazú
Hotel & Casino
★ ★ ★ ★

• Excelente ubicación
• Centro de Negocios
• Habitaciones ejecutivas totalmente nuevas
• Internet inalámbrico Gratis
• Transporte Aeropuerto Hotel Aeropuerto
• Desayuno Gratis • Gimnasio • Jacuzzi

Tel: (506) 232-4811 • Fax: (506) 231-6485
800-RESERVE (en Costa Rica)

GRUPO MARTA HOTELS bwireservas@grupomarta.com www.grupomartahotels.com

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
Taller Romero Fournier	290-2626	231-3139
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
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
SERVICIOS		

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

¿Por qué la curva soberana de Costa Rica es algunas veces menor que la de Panamá?

Si tradicionalmente las inversiones en bonos de deuda externa del Gobierno de Costa Rica han ofrecido compensaciones por riesgo superiores a las de los títulos valores de Panamá, ¿por qué se da esta situación, como en el período 2007-2011?

Andrés Víquez

Luis Javier Delgado

Andrés Víquez, Gerente de Aldesa Puesto de Bolsa justifica lo anterior con la gestión de gobierno y de país, que ha sido capaz de avanzar de forma decidida en materia de reformas económicas, una mayor liquidez de su deuda externa y una tasa promedio anual de expansión del PIB, para los últimos cuatro años del orden del 6,25%.

"Los períodos en los que puntos o segmentos de la curva de rendimientos de Panamá ha estado por encima o alineados con su similar costarricense, no han sido abundantes y podrían resultar más de coyunturas de mercado de corta duración que a cambios en la preferencia o apetito del mercado", señala.

"Los inversores prefieren a Costa Rica que a Panamá, pues obtienen un mejor balance entre riesgo y rendimiento. La economía tica y la panameña para el año 2006 presentan ciertos paralelismos: crecimiento real de la economía significativo, equilibrio en las finanzas públicas y afluencia de inversión extranjera; sin embargo, una de las principales preocupaciones en torno al vecino del sur es la existencia de una razón deuda pública frente al PIB, cercana al 60%, frente al 51% para Costa Rica", agrega Víquez.

Para **Luis Javier Delgado, Investigador del Grupo Financiero ACOBO**, el acercamiento de las curvas de deuda externa de ambos países se ha dado, gracias a un descenso más marcado en los rendimientos de los bonos de Costa Rica que los de Panamá, "el que en algunos casos es el doble, específicamente en el caso de los vencimientos de 2011 y 2012. Por otro lado, es difernte con el bono que vence en el 2008, porque contrario a lo que se aprecia normalmente, el rendimiento que ofrecen los bonos panameños se ha incrementado".

"Entre los factores que se podrían identificar como responsables de esta situación están un control más estricto en las finanzas públicas, que ha restringido la cantidad de papel disponible en el mercado, para una demanda creciente por parte de los inversionistas institucionales e individuales; una mayor entrada de capitales externos para invertir en colones y aprovechar un premio por invertir en esta moneda que hasta hace poco existía. Esto a su vez, ha ocasionando presiones a los rendimientos de instrumentos emitidos por el mismo gobierno pero en moneda extranjera, deparando en el fenómeno ya comentado, de una mayor baja de los rendimientos de bonos costarricenses", señaló Delgado.

Melvin Garita, Analista de Lafise Valores responde que "la curva soberana en dólares de Panamá se encuentra por encima de la costarricense para esos plazos, básicamente por el rendimiento del título panameño que vence el 22/Abr/2008, el que mantiene un rendimiento incluso mayor al bono panameño en dólares que vence el 23/Jul/2012, lo que indica que básicamente se debe a una malformación del precio del de Panamá en el 2008. Este título es bastante ilíquido, ya que una gran proporción del mismo se encuentra en tesorerías o inversionistas que lo mantendrán a su vencimiento".

Garita considera que es común que estos títulos en mercados poco desarrollados se encuentren fuera de curva. "Para el caso costarricense la liquidez actual del sistema bursátil hace una negociación mucho más activa de títulos valores, asimismo, está el hecho de que nuestro sistema bursátil es mucho más desarrollado que el panameño, por lo que se presenta una mejor formación de precios". EKA

"Los inversores prefieren a Costa Rica que a Panamá pues obtienen un mejor balance entre riesgo y rendimiento. Una de las principales preocupaciones en torno al vecino del sur es la deuda pública frente al PIB, cercana al 60%, frente al 51% para Costa Rica". Ádres Viquez.

Recursos Humanos como pieza clave en la estrategia de la empresa

El Capital Humano juega un papel cada vez más crítico para alcanzar las metas de la empresa. El Gestor de Recursos Humanos es parte de el comité ejecutivo para ofrecer su experiencia y conocimientos con el fin de retener y desarrollar el talento de la empresa. Por ello es vital su asistencia a Congente. En el Congreso Internacional de RRHH podrá entrar en contacto con la nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la gestión de Capital Humano. **Además cuenta con un área de exhibición para proveedores del sector.**

Vea los detalles en www.congente.org

Inscripciones:
Karina Delgado • Tel.: (506) 520-0070 ext 150 • Karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello • Tel.: (506) 520-0070 ext 130 • johanna.arguello@eka.net

Servicio al cliente:
Silvia Zúñiga • Tel.: (506) 520-0070 ext 147 • silvia.zuniga@eka.net

Para exhibir:
Zona Oeste: Christian Alfaro • Cel. 356-6871 • christian.alfaro@eka.net
Zona Este: María Fernanda Herrera • Cel. 850-1725 • fernanda.herrera@eka.net

congente
El congreso Internacional de RRHH
7 y 8 de noviembre
Hotel Tryp Corobicí

Organizan: EKA La Revista Empresarial, Aporta Soluciones
Patrocina: Villas del Río
Participan: Delta Air Lines, FAYCA Laboral Facio & Cañas, Pensamientos Empresariales

El tomar licor es nocivo para la salud / CP-221-2001

Ron Importado, Añejado para un mejor sabor

DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.

Tel.: 227-2222 · 227-2535