Nº 274 / NOVIEMBRE 2007

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Empresas con mujeres de éxito 16

¿Cómo administrar 75 negocios? 10

Factores para ser una empresa atractiva 12

Urgencias en megaproyectos de infraestructura 30

¿Y ahora, con el TLC en mano?

Según Alfredo Volio, líder del "Sí", hay 3 objetivos finales para el Gobierno: mejorar la educación, los indicadores sociales y reducir la pobreza, y las empresas deben buscar ser más competitivas.

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso
Nº 130

CORREOS DE COSTA RICA

ITS
InfoComunicación

ITS InfoComunicación

obtiene la distinción **Cisco Silver Partner**

ITS está acreditada para suministrar,
instalar y dar soporte de soluciones Cisco en la región.

Los clientes de ITS están satisfechos con la
calidad de los servicios recibidos.

ITS InfoComunicación

ratifica su compromiso con **Cisco**
de promover la mejor oferta de servicios integrados de TI

• Unified Communications • Seguridad Informática • Routing & Switching

El equipo ITS cuenta con 62 colaboradores certificados por
Cisco Networking Academy y 50 más en proceso de certificación.

ITS exporta inteligencia humana a 17 mercados de las Américas.

CISCO PARTNER
Silver Certified

Human Resource Advisory

Reclutamiento y Selección

- Reclutamiento y selección de ejecutivos y posiciones profesionales.
- Acceso al SSE (Sistema de Selección de Ejecutivos) como fuente de reclutamiento con más de 25.000 candidatos elegibles.
- Definición de perfiles con base en competencias.
- Asesoría en estrategias de reclutamiento, selección y evaluación.
- Asesoría en negociación salarial.

Servicios de Outplacement

- Asesoría profesional a las empresas mediante apoyo en sus procesos de desvinculación laboral como producto de fusiones, adquisiciones, reestructuraciones, cierre de operaciones o cambio en los perfiles profesionales.
- Minimiza el impacto negativo de estas experiencias, disminuyendo la pérdida de la productividad en el personal que permanece en la organización y transmite un alto grado de responsabilidad social.
- Apoya al profesional separado de la organización a través de una metodología exitosa de reincorporación laboral.

Evaluación Integral de Profesionales y Ejecutivos

- PWC cuenta con una amplia gama de instrumentos de medición para la evaluación psicométrica de diversos aspectos de interés para la organización.
- Diagnóstico de candidatos internos/externos para ocupar una posición específica.
- Evaluación de la compatibilidad del candidato versus puesto.
- Identificación de aptitudes intelectuales, tendencias de personalidad, estilos de trabajo/dirección, habilidad para ventas, negociación y diagnóstico de equipos de trabajo, entre otras.

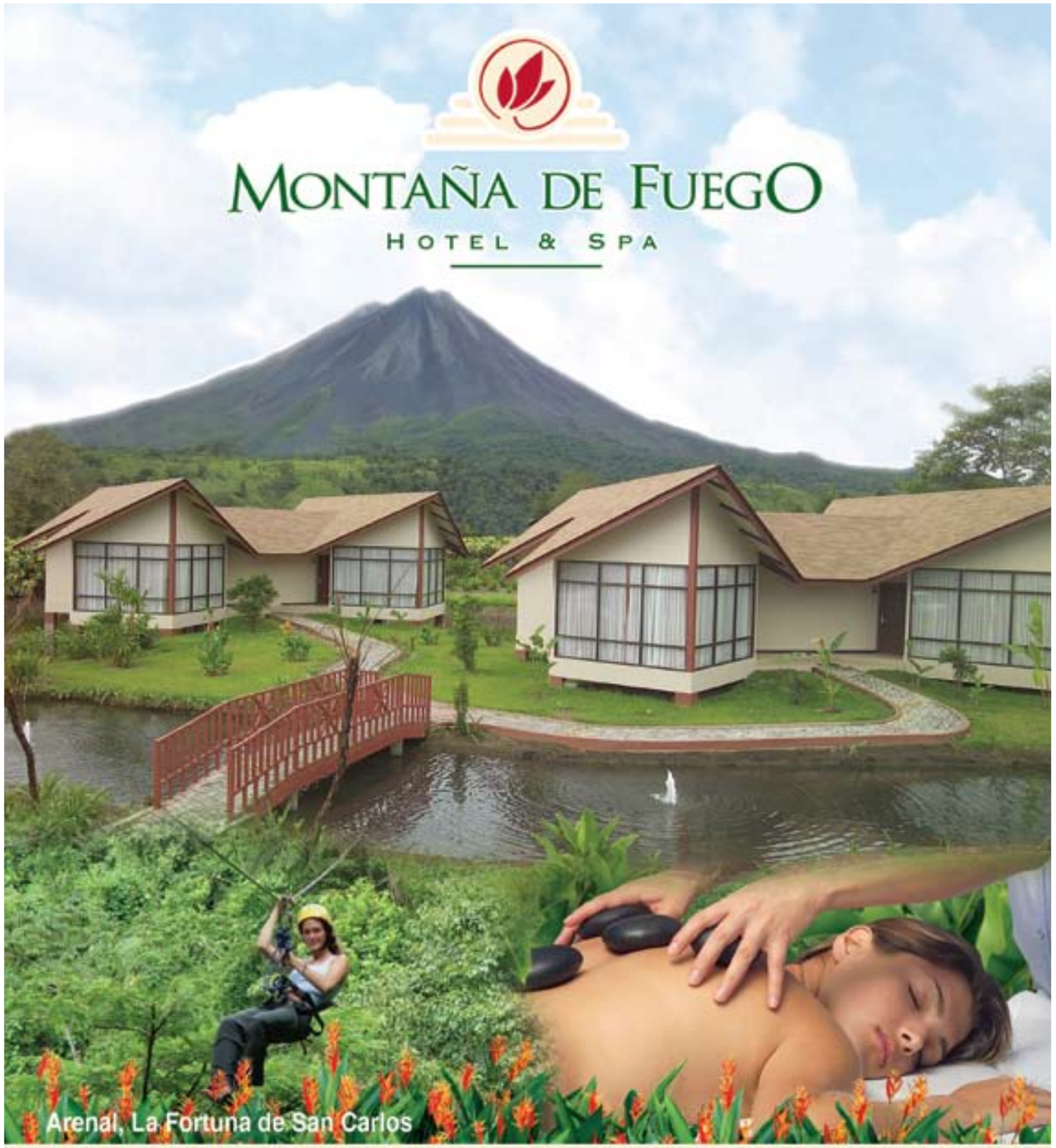
Capacitación

- La Firma ofrece módulos para desarrollar en los participantes competencias tanto técnicas como gerenciales.
- El programa de capacitación técnica en recursos humanos incluye: valoración y clasificación de puestos, reclutamiento y selección, planes de desarrollo, evaluación de desempeño, compensación variable, así como mejora de procesos de recursos humanos.
- Para el desarrollo de competencias gerenciales hemos desarrollado módulos en las áreas de liderazgo, trabajo en equipo, servicio al cliente, manejo del cambio, comunicación y negociación efectiva, entre otros.

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS

• Costa Rica: (506) 224-1555 / Fax: (506) 253-4053 / www.pwc.com / Apdo. postal: 2594-1000 San José
• El Salvador: (503) 2243-5844 • Guatemala: (502) 2334-5080 • Honduras: (504) 231-1911 • Nicaragua: (505) 270-9615
• Panamá (507) 223-1313 • República Dominicana: (809) 56-77741



MONTAÑA DE FUEGO

HOTEL & SPA

Arenal, La Fortuna de San Carlos

EL LATIDO DE LA MONTAÑA... MÁS ALLÁ DE LO INMAGINABLE!

Tarifas especiales para nacionales y residentes - Tarifas Corporativas - Tarifas Grupales - Tarifas de Pasantía.
Paquetes de Luna de Miel - Certificados de Hospedaje - Eventos Especiales.
Cabalgatas y caminatas al volcán, rapel y canopy en el cañon del río Arenal y muchas aventuras más...
Tratamientos, Paquetes y Certificados de Spa.

Reservaciones al Tel.: (506) 460 1220 • Fax: (506) 460 1455
reservaciones@montanadefuego.com / www.montanadefuego.com

Hospedaje Ejecutivo

Bienvenido al Apartotel-Suites Villas del Río, el lugar en donde nuestras instalaciones especialmente adecuadas, la atención y el servicio sobresaliente, además de una excelente ubicación, harán de su estadía una experiencia inolvidable.

Quédese con nosotros, y descubra todas las razones por las que usted o el personal de su empresa se sentirán como en su propio hogar.

- 64 Apartamentos de 1, 2 y 3 habitaciones
- Soluciones para ejecutivos y diplomáticos de corta y larga estadía
- Desayuno incluído
- Piscina, jacuzzi, gimnasio, sala de conferencias
- Bar con internet inalámbrico
- Corredores de Bienes Raíces para brindarle asesoría
- Internet de alta velocidad en todas las habitaciones

Tel.(506) 208-2400 • Fax: (506) 289-8835
E-mail: reservation@villasdelrio.com
Apartado: 2007 1000, San José,
Costa Rica, Central America
www.villasdelrio.com

APARTOTEL • SUITES
VILLAS DEL RÍO
Su Hogar... En Costa Rica

MUJERES EMPRESARIAS

"Sabemos que no estamos solos en el mercado y por eso tenemos claro que el servicio hace la diferencia y sobre todo en una industria como esta".
Elisa Brenes, Gerencia General para Costa Rica De Copa . P 16

30 Foro
¿Cuáles son los megaproyectos de infraestructura en los que el gobierno debería invertir?
Puertos, aeropuertos, vías que soporten tránsito pesado, figuran en la lista de lo que el Gobierno debería impulsar para ser más competitivos, según conocedores de diversos sectores.

13 Socios Comerciales
Cuando yo sea grande...
Quiero ser un bombero, dijo un entusiasta niño. Yo quiero ser doctora, dijo una niña. Y así continuaron diciendo los niños, una larga lista de profesiones… Pero hubo sólo un pequeño que dijo alegremente: yo quiero ser empresario.

29 Detektor
Vehículos robados son localizados por aire y por tierra.

12 Gerencia
¿ Cuáles son las 3 variables que una empresa debe tener para ser considerada como atractiva para trabajar?

Ideas, Gente y Empresas
14 Por el retrovisor...
Así nos habría visto en adelante Centroamérica, de no haber dado el "Sí" al TLC en el referéndum, aseguró Alfredo Volio, líder de la Alianza para el "Sí".

16 Empresas con mujeres de éxito
Lo que ganan las empresas dirigidas por mujeres. Más de la mitad, cerca de un 53%, de las mujeres que dirigen negocios indica que poseen una alta intuición que les permite detectar oportunidades que no son visibles a primera vista, y saber si son correctas.

20 Ecoanálisis
Ruta a una Centroamérica más unida
Llegar a ser una región tan unida como lo es la Unión Europea no se vislumbra en un plazo cercano para Centroamérica.

21 Sección Desyfin
Durante muchos años, la mujer ha tenido que luchar contra las discriminaciones, propias de una sociedad que ha heredado una distribución laboral tradicional. Actualmente podemos ver muchas empresas dirigidas por mujeres emprendedoras, en prácticamente todo tipo de mercado.

22 Portafolio de inversiones

24 Tecnología
HP, más latina que nunca
Más allá de lo que afirmen en HP, para nadie es un secreto que el profesional necesario para estos centros - aquel que tiene entre 23 y 30 años, posee estudios universitarios y un buen manejo del inglés -, escasea en Costa Rica, por lo que los salarios podrían ser mayores en nuestro país.

10 En Acción
¿Cómo administrar 75 negocios?
¡Ya llego, voy volando!

HP fijó sus ojos en América Latina hace 40 años y hoy es una región estratégica para la compañía. **P 24**

A partir de ahora...

- Muchas más personas para atenderle.
- Mucha más agilidad en sus trámites.
- Muchos más cajeros automáticos para su comodidad.
- Muchas más sucursales a su disposición.
- Mucha más seguridad y solidez para sus negocios.
- Muchas más soluciones en un mismo lugar.

Un mejor banco para Costa Rica...

Un mejor banco para usted.

Scotiabank

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.

COMERCIAL
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871
Anayansi Jaén
anayansi.jaen@eka.net
Cel.: (506) 844-4116

CONSEJO EDITORIAL
Mary Anne Aden
Pamela Aden
Julio Sergio Ramírez
Luis Mesalles Jorba
Fernando Vargas Cullel
Rolando Gólcher González

PRESIDENTE
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
DIRECTORA GENERAL
Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net
DIRECTOR EDITORIAL
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
EDITORA
Keren Pizarro
keren.pizarro@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
Rónald Román
SUSCRIPCIONES
Melanie Töbe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 520-0070 Ext. 124

COLABORADORES
Julio César Chavarría
Karla Echavarría

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 expuestos 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.

La feliz y escasa gerente

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

El cerebro de la mujer es aproximadamente un 10% más pequeño que el del hombre, aún si se toma en cuenta que su masa corporal es menor.

Pero antes de que nuestras lectoras femeninas se desanimen, hay que agregar que también existe evidencia de que el cerebro de la mujer tiene relativamente más materia gris (donde se encuentran las valiosas neuronas que tienen a su cargo la mayor parte del pensamiento), mientras que el cerebro del hombre contiene más materia blanca, que es el tejido que existe entre las neuronas.

Así, la pregunta de ¿cuál de los dos es más inteligente? No parece tener una sola respuesta. Y la interrogante de ¿cuál de los dos es más productivo? Es aún más complicada de aclarar, aunque si nos guiáramos por los salarios como medida de la productividad, sin duda el sexo femenino sale perdiendo.

De acuerdo con mis cálculos, en el país sólo un 5% de las empresas son dirigidas por mujeres. Esta conclusión se desprende de la cantidad de mujeres que figuran en el Ranking de las 500 de EKA publicado en diciembre del 2006, donde sólo 25 compañías tenían como gerente general a una dama.

Para tener un panorama más exacto de la situación de las mujeres en Costa Rica, les presento algunas cifras publicadas en el "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2006", que publica la CEPAL:

• De la Población Económicamente Activa (PEA), un 69% son hombres y el restante 31% mujeres. Se espera que para el 2050 estas cifras se convertirán en un 63% y 37% respectivamente.

• De la población femenina ocupada, un 83% labora en el sector servicios, un 12% en Industria y el último 5% en agricultura.

• En el área urbana, de la población femenina ocupada un 4% son empleadoras, 12% servidoras domésticas, 21% trabajan por cuenta propia y la mayoría, un 63% son asalariadas.

• La relación de salario promedio de las mujeres respecto a los hombres, según años de estudio aprobados es:

0-5 años: 85%
6-9 años: 86%
10-12 años: 82%
13 y más: 79%

Dejando de lado las luchas de generaciones enteras de mujeres por mejorar sus condiciones –algo innecesario en mi caso y espero que aún más lejano en generaciones como la de mi hija, por lo menos en Costa Rica- es que dedicamos algunas páginas de esta edición a cuatro destacadas mujeres del ámbito empresarial.

¿Hasta dónde puede llegar una empresa dirigida por mujeres? Parece que muy lejos. Y tal vez, cuando el mes entrante volvamos a publicar el Ranking de las 500 de EKA, las cosas hayan cambiado…aunque sea un poco. **EKA**

Nuestra próxima edición

Edición: 275 / Mes: Diciembre / Cierre comercial: 19 de Noviembre

Las 500 de EKA

La edición más leída y más esperada del año. EKA le lleva el ranking de las 500 empresas más importantes del país, según sus ingresos del 2006.

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

Anayansi Jaén, Asesora Comercial
Anayansi.jaen@eka.net
Cel.: (506) 844-4116 / Tel.: (506) 520-0070

Si usted desea suscribirse GRATIS, puede hacerlo en **www.ekaenlinea.com** ó llamar al (506) 520-0070 ext. 124.

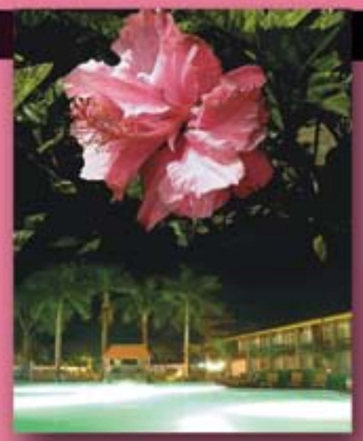
LECTORES DE EKA

Circulación: 4,000
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
Vea la lista de empresas que recibe EKA en el media kit en www.ekaenlinea.com

¡Un encantador lugar para el descanso, la aventura, y la diversión!

Ubicado en la costa del Pacífico Central de nuestro país, a pocos minutos de la reserva de Carara y del famoso parque nacional de Manuel Antonio, se encuentra el acogedor Hotel Amapola, su armoniosa decoración y estilo arquitectónico cautiva por su seductora atmósfera de reposo. Rodeado de exuberantes y exóticos jardines tropicales… el Amapola es sin duda, un oasis de paz en medio de la alegre ciudad de Jacó, con sus renombradas playas para los amantes del surf, restaurantes, tiendas y alegres discotecas.
El Amapola cuenta con una amplia área de piscina con wet bar, tres restaurantes con diferentes ambientes para degustar lo mejor de la cocina: "La Fonte Dell'Amapola", especializado en mariscos preparados al mejor estilo italiano, "La Grill" con una gran variedad en ensaladas, carnes y mariscos preparados a la parrilla y el Café-pizzería "La Pérgola", el sitio ideal para disfrutar al aire libre de diferentes mezclas de café, bocadillos y pizzas cocinadas en horno de leña. también ofrece áreas recreativas, hermosos jardines tropicales, masajes terapéuticos, o la oportunidad de que los huéspedes realicen la aventura que buscan, a través de los fascinantes tours diseñados para admirar la flora y fauna más exótica de nuestro país, mecerse por el dosel del bosque, navegar en balsa a través de fascinantes ríos, en fin…para que todos puedan vivir una aventura inolvidable.
El hotel dispone de 60 habitaciones tipo estándar, 7 junior suites y 3 villas, todas decoradas y equipadas con altos estándares, piscina familiar con dos jacuzzis y bar , tres restaurantes ,servicios de masaje, servicio a la habitación, oficina de excursiones y aventuras, caja de seguridad, Internet inalámbrico, niñera, servicios médicos, parqueo privado y casino para quienes gustan del juego.
Adicionalmente, el Amapola ofrece a todo el sector empresarial su nueva, amplia y moderna Sala de Conferencias El Coliseo, con capacidad para 120 personas y equipada para que todo evento sea un éxito en medio de un acogedor ambiente de total privacidad con personal especializado, capaz de satisfacerle en los más mínimos detalles.
Sin duda, el Amapola es el lugar ideal para el descanso la aventura y la sana diversión!

Para mayor información comuníquese a la Oficina de Ventas al teléfono 220-4008 , o visítenos en www.hotelamapola.com, e-mail:info@hotelamapola.com



Naturalmente encantador

Ubicado en la costa del Pacífico Central de Costa Rica, a pocos minutos de famosos parques nacionales, se encuentra el acogedor Hotel Amapola, rodeado de exhuberante vegetación y exótica fauna tropical.
Usted podrá disfrutar nuestra amplia piscina, regalarse un gratificante masaje, saborear lo más exquisito de nuestra cocina, descansar confortablemente en bellas habitaciones, o tomar una emocionante aventura: pesca deportiva, surf, caminatas, canopy, veleros y otras.

· 60 Habitaciones standard · 7 Junior suites · 3 villas
· Tres restaurantes y bares · Piscina familiar · Bar de piscina
· Dos jacuzzis · Servicio de masaje · Servicio a la habitación · Oficina de excursiones
· Caja de seguridad · Cambio de moneda · Lavandería · Niñera · Internet inalámbrico
· Servicios médicos · Parqueo privado · Casino

HOTEL AMAPOLA
Playa Jacó, Costa Rica
★★★★

Reservaciones:(506)643-2255 · Oficina de Ventas:(506)220-4008 · info@hotelamapola.com · www.hotelamapola.com

Keren Pizarro
keren.pizarro@eka.net

Cuidado con los estafadores

Como primera de mis notas editoriales, se me hace necesario hacerles esta advertencia: mucho cuidado con las personas que se hacen pasar por otros, con el fin de obtener créditos rápidos.

Esto fue lo que recientemente experimenté al ser informada, por un mensaje de texto a mi celular, acerca de los días de atraso por el crédito en uno de estos negocios, donde sacar electrodomésticos a crédito es sumamente fácil.

El fraude no fue sólo en mi contra, también hubo un banco afectado, ya que por medio de éste, el negocio de electrodomésticos otorga los créditos. Incluso, quien atendió al impostor, fue un representante de este banco. Así que ellos también fueron víctimas del fraude, al no detectar que la cédula era falsa y que muchos de los datos proporcionados no eran verdaderos.

En mi opinión, debieron utilizar mejor las herramientas de confirmación de identidad que tienen disponibles, y por lo menos, sospechar del peligro que estaba frente a ellos.

La denuncia fue interpuesta, el crédito ya no está vigente, pero la sensación de saber que hay alguien allá afuera utilizando nuestra identidad para quién sabe qué otras cosas, nos pone en alerta y nos asusta. Pero desafortunadamente, es algo que en este país ocurre cada día con más frecuencia.

Por eso mi consejo es: tengamos mucho cuidado, utilicemos las medidas de seguridad que tenemos al alcance y por el bien de todos, inculquemos valores en los niños, para que nuestras nuevas generaciones puedan continuar ostentando el símbolo que nos caracteriza como país, la paz. EKA

¿Cómo administrar 75 negocios?

En Corporación Cefa tienen a Kenneth Arrieta, como Gerente General de Farmacias Fischel, y éste a su vez tiene la fórmula para administrar esta cadena farmacéutica, que en este momento ya cuenta con 75 establecimientos.

Manifiesta que una de las claves es mantener un buen surtido de productos y posteriormente un buen precio. “Nos hemos trazado la meta de tenerle a la comunidad costarricense el producto de última innovación. Si en Fischel no está, no hay por ningún lado”.

Arrieta estima que al ser una cadena grande, les da la posibilidad de trabajar con altos volúmenes, lo que adicionalmente se traslada al consumidor.

“Con buen precio buscamos ser más competitivos y sobre todo, gracias a los 600 empleados que tenemos, podemos competir también en atención”. Sobre el mercado en el que están apostados los 75 negocios, Arrieta afirma que es en la zona central donde más se concentran las ventas, pero que igualmente no descuidan las otras áreas.

No descarta que a como se está moviendo el mercado, puedan seguir creciendo y abrir otros puntos de venta.

Kenneth Arrieta, Gerente General de Farmacias Fischel, asegura que en la cadena, además de buenos productos, ahora ofrecen precios competitivos. EKA

¡Ya llego, voy volando!

¿Imagina poder atravesar la ciudad de lado a lado en pocos minutos, y así poder olvidarse de los embotellamientos y de los dolores de cabeza y el estrés que generan las calles de hoy? Si ese es su sueño, no está tan lejano que pueda cumplirlo, comprando un helicóptero para los fines que más rentabilidad le ofrezcan a su empresa.

¿Y dónde comprarlo? Hay varias empresas fabricantes que los venden nuevos, y en otras también hay usados en buen estado.

Los precios son variados, en usados desde los $49.000, con capacidad para dos personas y poca carga, hasta los de transporte para ejecutivos, con capacidad para 7 personas, alrededor de $1.250.000. Nuevos los puede encontrar cerca de $400.000 hasta sobrepasar varios millones de dólares. Pero estos precios varían según la marca y las características de las aeronaves. Algunas marcas reconocidas son: Bell, Agusta, Eurocopter, Robinson, Rotorway, Schweizer, Sikorsky, entre otros.

La forma de traerlos al país sería por medio de una naviera y los precios del transporte oscilan entre los $10.000 y $15.000 y para esto es necesario desarmar algunas partes del helicóptero y coordinar con los representantes de la compañía vendedora, para que brinden el servicio técnico de armado, una vez que esté en el país. Mucha gente, incluso, ha optado por hacer el vuelo, por ejemplo, desde Estados Unidos, en el mismo aparato, lo que tarda alrededor de unos 8 días.

De algunas compañías, existen representantes en México y en Guatemala, lo que facilitaría su transporte. Además, tenga en cuenta que debe tramitar los permisos y el registro con la Dirección General de Aviación Civil, ya que para que puedan ser utilizados por pilotos costarricenses y su mantenimiento sea atendido en el país, deben tener matrícula nacional. EKA

Algunos sitios web para comprar un helicóptero:
www.robinsonheli.com
www.aso.com
www.universalhelicopter.com
www.bellhelicopter.textron.com
www.aerotrader.com
www.rotorsales.com
www.globalair.com

¿Cuáles son las 3 variables que una empresa debe tener para ser considerada como atractiva para trabajar?

Mario Miño
Gerente General de Escosa

En primer lugar, la empresa debe ofrecer estabilidad a sus empleados, porque los buenos talentos que se encuentran en busca de un cambio, lo hacen para establecerse, con miras a su futuro desarrollo profesional.
En segundo lugar, la empresa también debe ofrecer posibilidades de crecimiento profesional, ya que los talentos buscan diversificar sus conocimientos para poder mejorar su desempeño en la empresa, lo que también es beneficioso para la compañía.
Y en tercer lugar, la remuneración es muy importante. Los salarios, bonos y otros incentivos también deben ser un factor que la compañía utilice para la atracción de los talentos necesarios dentro de la estrategia de crecimiento de la misma.

María del Milagro Rojas
Gerente de Recursos Humanos de Hewlett Packard

La empresa debe ofrecer posibilidad de crecimiento para cada colaborador, no sólo en disponibilidad de nuevos puestos sino en las mejoras de los mismos.
También debe existir flexibilidad de horarios, porque los colaboradores tienen necesidades personales y familiares que deben atender, que de no hacerlo, más bien podría afectar el desempeño dentro de la compañía. Así, la empresa no debería apegarse a los beneficios de ley, sino ofrecer alternativas que beneficien más allá la calidad de vida de los colaboradores.
Por último, la empresa debe ofrecer oportunidades de capacitación a sus talentos que les permita mejorar su rendimiento en la empresa y su nivel educativo que además es un valor agregado para la vida.

William Murillo
Encargado de Recursos Humanos de Abonos Agro

La empresa debe preocuparse principalmente por la proyección del empleado, del desarrollo que le pueda ofrecer, para que el talento tenga la certeza de que dentro de la compañía podrá surgir en su nivel profesional.
Afuera, hay otros empleadores que buscan llevarse a los buenos talentos, por eso el paquete de compensaciones debe ser muy bueno, pues los beneficios e incentivos son clave para atraer los buenos talentos y mantenerlos comprometidos con la empresa.
Además de esto, el trato personalizado es un valor agregado que la compañía puede ofrecerle a los colaboradores, pues un ambiente de confianza es más provechoso para el desempeño de éstos. Entonces, es importante fomenta también el interés por sus necesidades y su familia.

Cuando yo sea grande...

Quiero ser un bombero, dijo un entusiasta niño. Yo quiero ser doctora, dijo una niña. Y así continuaron diciendo los niños, una larga lista de profesiones… Pero hubo sólo un pequeño que dijo alegremente: yo quiero ser empresario.

Aunque no sea la mayoría de niños y jóvenes, los que quieran desarrollar su profesión en el ambiente empresarial, hay muchos de ellos que, con un impulso adecuado en su educación básica y media, podrían llegar a ser el futuro motor de crecimiento de una economía que cada día más se inserta en la globalización. Por eso, desde 1988 existe Junior Achievement Costa Rica, asociación que tiene como visión el inspirar y preparar a la juventud costarricense para ser exitosa en la economía global.
Junior Achievement o Empresarios Juveniles, es una organización sin fines de lucro, declarada de interés público por decreto ejecutivo en 1995. Pertenece a la red internacional JA Worldwide de 104 países que implementan el modelo de "Aprender Haciendo" y en el cual participan en promedio 8.000.000 de niños y jóvenes anualmente alrededor del mundo.
Se financia totalmente con aportes del sector privado (empresas o personas). Muchas empresas han iniciado proyectos en conjunto con Jóvenes Empresarios bajo el rubro de responsabilidad social, con acciones preventivas, que eviten en un futuro las acciones correctivas.

Juegan y aprenden

Los cursos y talleres que se imparten en cada programa, fomentan en los jóvenes el espíritu emprendedor que les permita mejorar su calidad de vida, ya que abren las mentes de los niños y jóvenes en su potencial por medio de actividades y experiencias prácticas en los temas de libre empresa y desarrollo social y económico del país.
Los programas que se imparten están divididos en 2 metodologías de trabajo:
1. Los proyectos que se establecen a la medida, por solicitud y financiamiento directo de una empresa, enmarcado en el rubro de responsabilidad social. En este caso, la empresa provee, además de los recursos de financiamiento para los materiales didácticos, los recursos humanos como voluntariado necesario para guiar el aprendizaje de los estudiantes beneficiados. En este sistema, los centros educativos son escogidos por la empresa, generalmente para beneficiar a las comunidades cercanas a sus instalaciones.
2. Los proyectos que ya tiene Junior Achievement Costa Rica y que instala en diversas escuelas y colegios alrededor del país, son financiados por medio de las donaciones y recolección de donaciones en actividades especiales. Con la ventaja para los empresarios de que sus donaciones a esta organización son deducibles como gastos del impuesto sobre la renta.

Reconocimiento

El Ministerio de Educación ha expresado que los programas educativos de Empresarios Juveniles ha venido a mejorar la enseñanza y que constituye un valor agregado para la educación porque despierta el interés en los niños y jóvenes en los temas de la realidad del país, en el rol de los empresarios, en la importancia de la apertura comercial y los retos de un país que puede hacer frente a estos cambios cuando esas nuevas generaciones están concientes del mundo que les rodea y aprenden a ser líderes para desempeñarse cada uno en su propia vocación.
Silvia Homberger, Directora Ejecutiva de la organización, explicó que para este año, ya se ha logrado incluir 3 de los programas de Jóvenes Empresarios

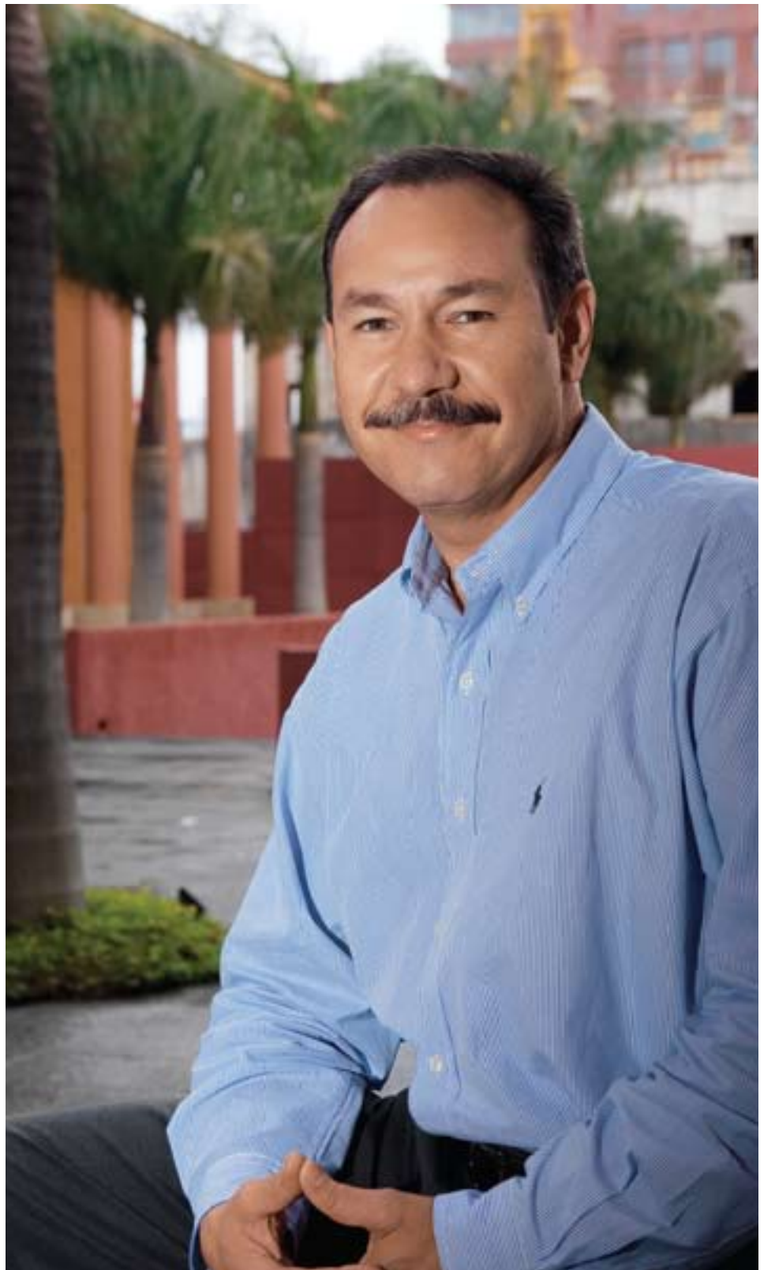
dentro del currículum académico del Ministerio de Educación Pública, lo cual le da más trascendencia a la tarea que están desarrollando.
Jóvenes Empresarios realiza anualmente dos actividades para la recaudación de fondos: el Desafío de la Bolsa de Valores y la Noche del Espíritu Emprendedor.
Tanto empresas como personas pueden participar con sus donaciones por medio de afiliaciones institucionales en montos desde los $500 hasta los $10.000 y con afiliaciones individuales desde los $100.
En el 2006, Junior Achievement gastó ¢96.3 millones para beneficiar a cerca de 10.000 niños y jóvenes. Y en total, acumulando la cifra de beneficiados desde su creación, esperan llegar a 105.000 niños y jóvenes para finales del 2007.

Si usted desea ser parte de este esfuerzo o desea más información puede comunicarse con Empresarios Juveniles al teléfono: (506) 222-1254 o visite www.jacostarica.or

Por el retrovisor

Así nos habría visto en adelante Centroamérica, de no haber dado el "Sí" al TLC en el referéndum, aseguró Alfredo Volio, líder de la Alianza para el "Sí".

En palabras de Volio, la labor de la Alianza para el Sí, quedó completada satisfactoriamente el domingo 7 de octubre por la noche, cuando el Tribunal Supremo de Elecciones dio a conocer los resultados preliminares del escrutinio electrónico, dando una ventaja de alrededor de 50.000 votos para el Sí.
Sin embargo, en el referéndum, aunque el pueblo aprobó el TLC entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana, junto a ello será necesario aprobar 13 leyes de implementación del tratado que son prácticamente intrínsecas al mismo.



¿Qué va a hacer el gobierno para cumplir en poco tiempo la aprobación de esas leyes de implementación, sabiendo que hay acérrimos opositores y el plazo vence el 29 de febrero de 2008?
- Trabajar fuerte para aprobar estas leyes, en concordancia con la decisión del pueblo. Es indispensable la comunicación, que ya se está presentando por ejemplo, entre el gobierno y el Partido Acción Ciudadana, de modo que se pueda negociar ágilmente y se cumpla el plazo previsto.
"Soy optimista ante el compromiso de la agenda de implementación porque hay un buen ambiente generado por el respeto a la democracia, pero en este panorama me parece que Costa Rica debe pasar la página del referéndum y ubicarse en las necesidades actuales que van más allá de un acuerdo de comercio internacional. Es necesario que avancemos".

¿Qué alternativas existen si no se cumple con la fecha de ratificación el próximo 29 de febrero?
- En ese caso, al ser signatarios de un tratado comercial entre varios países, se deberán buscar espacios con cada uno de las naciones firmantes del TLC para hacerles la solicitud formal de prórroga, pero para poder llegar a esto, ya debería haber un avance en la aprobación de las leyes de implementación, por ejemplo que esté listo un 70%, para que los países vean que no se trata de más tiempo porque no hemos podido llegar a acuerdos, sino porque nos hizo falta un poquito más de tiempo.
"Aunque la apuesta de todos debe ser cumplir los tiempos, ¡ese es el reto!".

¿Debería el gobierno mejorar sus estrategias de negociación para próximos tratados o acuerdos de este tipo?
- A pocas horas del lanzamiento de la negociación con la Unión Europea, el gobierno debería hacer publicidad para que los sectores sensibles se hagan presentes y puedan expresar sus ideas y preocupaciones formalmente.
"Es importante que todos sepan que es una negociación: que se trata de lograr lo máximo de acuerdo con las expectativas propias sabiendo que la contraparte piensa exactamente lo mismo y por lo tanto es necesario ceder para encontrar acuerdos".

Según Alfredo Volio, por ejemplo, en la campaña del partido Liberación Nacional, en las pasadas elecciones, se gastaron cerca de $10 millones, mientras que en la campaña del Sí, no se incurrió en nada parecido y todo el financiamiento vino de la empresa privada.

¿Dado el interés que despertó este TLC entre la ciudadanía, considera que se deberían cambiar los sistemas de consulta pública para los acuerdos comerciales?
- En definitiva, haber realizado un referéndum en un tema de política comercial, es un hito. No significa que para cada acuerdo comercial que se quiera suscribir debe suceder lo mismo.
"Por el contrario, para eso nuestro sistema democrático permite que la elección de nuestros legisladores conlleve en sí la responsabilidad para ellos de la toma de decisiones, entre ellas las de política exterior. En la Asamblea Legislativa descansa la decisión del pueblo.
"Este referéndum se dio por situaciones especiales que ya todos hemos conocido".

¿Cuáles son las áreas que debe trabajar el gobierno para aprovechar el tratado?
- Hay 3 objetivos finales para el gobierno: mejorar la educación, mejorar los indicadores sociales y reducir la pobreza. Para lograr cada uno de ellos se requiere recursos, que se generan con crecimiento económico. Entonces, la tarea de gobierno deberá ser generar mayores oportunidades de empleo y facilitar la incursión en los mercados, dado que la tasa de crecimiento de la población sigue en aumento.
"También se necesita la estabilidad de las variables macroeconómicas, como continuar reduciendo la inflación y mantener una política monetaria ordenada, todo con el fin de generar un buen clima de inversión, para que se abran las nuevas oportunidades de empleo y continúen mejorando los ingresos fiscales, pues si no fuera así, ¿de dónde habría más recursos para repartir entre los más necesitados?
Aún así, estos sectores no deberán esperar o depender de las regalías del gobierno y más bien, por eso, programas como el de no desertar del colegio son claves en este esfuerzo nacional, para que estos muchachos puedan participar activamente en el crecimiento económico que se avecina".

¿Cuáles son los sectores que el gobierno debería reforzar para mejorar la competitividad?
- Definitivamente, la micro, pequeña y mediana empresa debe ser la gran preocupación del gobierno, en el sentido de promover las condiciones que les permitan a nuestros empresarios competir mediante valor agregado, en los mercados tanto internacionales como nacionales, dada la competencia que van a enfrentar en el extranjero y en el país con la entrada de más productos.
"La banca de desarrollo debe ser fortalecida, puesto que el componente financiero es crucial para el crecimiento de estas empresas. También el gobierno debe ser facilitador de proyectos de empresas, pero que estén bien pensadas, en función de lo que buscan los consumidores exigentes de los mercados a los que se tiene nuevo acceso".

¿Considera el TLC como una estrategia de desarrollo?
- Como lo ha dicho muchas veces el Presidente Oscar Arias, este TLC constituye una serie de condiciones que permitirán a nuestro país "montarse en el tren del desarrollo", si se aprovechan bien. Por eso no es una estrategia de desarrollo, sino parte del camino de la apertura económica y la globalización al que ha entrado el país desde hace unos años.
"Lo trascendente de aprobar este TLC es que de no haberse decidido así, los países centroamericanos habrían sido más atractivos para atraer nueva inversión extranjera directa y eso nos habría afectado mucho".

¿Qué le indica al gobierno el porcentaje tan alto que votó en contra del TLC?
- Hay un grupo minoritario de fanáticos que siempre están en contra de todo. Esos que quieren lanzar a Costa Rica a una situación comunista, siguiendo movimientos como el Alba de Hugo Chávez. Son antisistema, inicialmente promovieron el referéndum y ahora lo atacan. Lo bueno es que son una minoría.
"Otro grupo de los que votaron en contra del TLC, lo hicieron porque fueron engañados con mentiras sobre temas que les interesan legítimamente, como la educación, la seguridad social, el agua, los mares. Pero afortunadamente, con el pasar del tiempo se convencerán que eran mentiras de los opositores y que nada de eso ocurrirá.
"Un tercer grupo que se opuso, con razón, es ese sector que hoy no tiene acceso a buenas condiciones de vida. Son quienes ven el crecimiento económico y no son parte de él. Este es el sector que debe ser foco de importancia para llevar políticas públicas que logren integrarlos al crecimiento y logren verse favorecidos mediante el mayor comercio internacional".

¿Se siguen desvirtuando las encuestas?
- Sí, claro. Queda demostrado que las encuestas son una fotografía, y como tal, puede estar mal tomada, con poca claridad, puede quedar borrosa y no mostrar así la realidad, ni siquiera del momento en que se toma.
"En la Alianza para el Sí, no se usaron las encuestas para determinar la estrategia, pero en definitiva, sí nos impulsaron para redoblar esfuerzos en organizar de la mejor manera la logística del día de la votación".

¿Qué aprendió en la campaña de Sí que vaya a aplicar en su vida empresarial?
- Aprendí paciencia, tolerancia y a saber escuchar. Coordinar 5 partidos políticos junto con sectores empresariales como el cooperativismo y el solidarismo, me ayudó a comprender que buscar una meta común, nos divide mucho menos y así lo puede ser en otros aspectos. EKA

"La micro, pequeña y mediana empresa debe ser la gran preocupación del gobierno, en el sentido de promover las condiciones que les permitan a nuestros empresarios competir mediante valor agregado, en los mercados tanto internacionales como nacionales".

¡Ellas SÍ tienen poder!

Más de la mitad, cerca de un 53%, de las mujeres que dirigen negocios indica que poseen una alta intuición que les permite detectar oportunidades que no son visibles a primera vista, y saber si son correctas sin necesidad de análisis.

Algunas características que identifican a las mujeres que dirigen una empresa, según un estudio realizado por la Agencia Federal para el Desarrollo Empresarial, de España, son trabajadoras: la mayoría de las mujeres inician trabajando duro, seguras de sí mismas: demuestran seguridad frente a todos los riesgos; son disciplinadas: resisten la tentación de hacer lo que no es importante o lo más fácil, porque tienen la habilidad de pensar en lo esencial.

De acuerdo con estudios de la Organización Internacional del Trabajo el porcentaje de mujeres en posiciones ejecutivas, a nivel mundial, es de sólo el 16,5%.

Sin embargo, entre las ventajas que presentan las mujeres en su papel de ejecutivas de empresa, se destaca una forma innovadora de pensar, mejores cualidades relacionales y de comunicación y su mayor productividad y capacidad de servicio. Cualquier análisis del desempeño laboral de las mujeres profesionales permite comprobar que, en general, son sumamente competentes y se preocupan por profundizar sobre los temas que deben manejar a diario.

En Costa Rica, encontramos a varias mujeres detrás de puestos gerenciales, y en Eka quisimos destacar un poco la trayectoria empresarial de algunas de ellas.

Ana Isabel Mora

Química con las finanzas

Precisamente, el pasado 1 de octubre, Ana Isabel Mora, cumplió su cuarto año al frente de Banco Uno y Grupo Financiero Uno, atendiendo el mercado de Centroamérica y Panamá.

Con base en datos publicados en el sitio web del banco, desde 2004 y hasta la fecha registran un crecimiento acumulado de más del 25% anual. Además, cuentan con más de 15 compañías especializadas en servicios financieros, 7.500 empleados y superan el 1,000,000 de clientes.

En este sentido, Mora dice que está en esta entidad para velar por el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento, tanto a nivel local como a nivel regional.

"Otra de mis prioridades es la retención y fortalecimiento del talento humano dentro de un clima organizacional adecuado". Esto porque en el mercado financiero existe una alta competencia por la búsqueda y atracción de talento.

Sostiene que Banco Uno ha evolucionado con un buen crecimiento en activos pasivos, patrimonio y utilidades.

Mora asegura que en su gestión ha buscado especializar la entidad en tarjetas de crédito de diferentes marcas.

"La estrategia es ser perseverantes en nuestra relación con los clientes y estar atentos a nuevas oportunidades de negocios en el mercado financiero", indica Mora.

Carole Veloso

Ojo clínico para los hospitales

"Cuando decidí venir a trabajar a Costa Rica, lo hice porque encontré médicos con muy buena formación y calor humano, algo que en otros lugares y hospitales era difícil encontrar", indica con confianza y agrega que este ha sido un pilar fundamental en su gestión.

Se trata de Carole Veloso, Directora General del Hospital Cima, que llegó desde hace 2 años, luego de estar en varios hospitales de Estados Unidos como el Bergen Medical Center de New Jersey y el Sothside General Hospital de Houston, en México, Filipinas y haber participado en la apertura de centros hospitalarios en la India.

Sobre la competencia que se da en este sector salud sostiene que no visualiza otros hospitales como competidores porque sencillamente, no le da importancia a la competencia. "Tenemos la ventaja de que poseemos, por ejemplo, una atención de una enfermera por cada 3 ó 4 pacientes".

A su cargo, el hospital experimentó un crecimiento de un 24% en el 2006, con respecto al 2005 y afirma que "en lo que llevamos de este año, ya sobrepasamos el 24%".

"Hemos crecido porque nos hemos apoyado en un equipo tecnológico que no hay en otro lugar del país, especialmente en las áreas que tienden a crecer más como ortopedia, cardiología, neurocirugía y urología".

Cuando se le preguntó sobre cuál consejo compartiría con otros gerentes, apuntó que "en una organización todos somos importantes, nadie es más que otro. Para mí es fundamental la persona que limpia, tanto como el mejor especialista".

Elisa Brenes

Trayectoria con vuelos sin escala

"Tuve la suerte de formar parte de Copa desde 1988. Empecé en reservaciones, luego pasé a Jefa de Reservaciones, de ahí a Gerente de Ventas y ahora en la Gerencia General para Costa Rica", afirma con orgullo esta joven ejecutiva quien asegura que la industria de la aviación es una de sus mayores pasiones.

Señala que su mayor reto, desde el 2002, ha sido luchar por sacar la estación adelante. "Dejamos de ser una representación para convertirnos en Copa directamente. Fuimos levantando, y pasamos a ser la estación más grande después de Panamá".

Destaca que en este momento poseen una operación de nueve vuelos diarios y "manejamos mucho tráfico intra Centroamérica. Tengo a mi cargo un personal agresivo (50 personas) y hemos crecido 20% año con año. Movemos anualmente entre 13.000 y 15.000 pasajeros generando ventas que superan los US$45 millones anuales.

Dice que conoce su competencia y afirma que busca desplazarla con base en la consistencia, el crecimiento sostenible "y ante todo la humildad".

"Sabemos que no estamos solos en el mercado y por eso tenemos claro que el servicio hace la diferencia y sobre todo en una industria como esta".

Maris Stella Fernández

¿Cómo tener presencia en la región?

De tener una empresa con participación en el mercado nacional, a una con alcance regional, probablemente para muchos sea un sueño, sin embargo, para Maris Stella Fernández, Presidenta de Eureka Red, compañía de comunicación, es toda una realidad.

Incluso, dado sus esfuerzos para integrar esta empresa a las demandas y exigencias del mercado regional, recibió un premio de La Confederación Mundial de Negocios (World Confederation of Businesses, WORLDCOB), con el reconocimiento The Bizz Awards 2007.

"Desde hace 5 años, hemos intensificado nuestro crecimiento en servicio. Pasamos de ser una empresa familiar a ser una compañía con procesos estructurados más fuertes", indica Fernández.

Fernández en su afán de buscar otros mercados e incrementar su crecimiento, logró identificar en la región, empresas con metodologías de trabajo muy similares a la suya, y mediante alianzas estratégicas, su empresa tiene hoy presencia en Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador.

Con respecto al año anterior y gracias a esta estrategia, Fernández apunta que esperan un crecimiento del 100%.

"Muchas empresas lo que hacen para tener presencia regional es comprar una compañía, otras se instalan y empiezan de cero, pero nosotros detectamos socios estratégicos que nos dieron esa apertura centroamericana". EKA

FRAGOMEN is the world's leading provider of immigration services and solutions. Established in 1951, for over 50 years Fragomen has focused on our core discipline – delivering to our clients' reliable real-world immigration knowledge, advice and solutions that they can trust. We represent more Fortune 500 corporations that any other immigration provider, and are the largest immigration specialist firm in the world.

Fragomen has over 130 attorneys and over 1,000 professional staff located in 30 offices in Europe, Asia Pacific, and the Americas. Fragomen works in partnership with our clients to facilitate the immigration related aspects of hiring and transfer of employees worldwide.

¡Hablamos español...!

FRAGOMEN
Leading the Way in Global Corporate Immigration

Fragomen Costa Rica Immigration Services, LLC Limitada.
Costa Rican enquiries to: costarica@fragomen.com
Latin American enquiries to: lar@fragomen.com
CR Direct Phone: (732) 875 1616
www.fragomen.com

Now opening regional headquarters in **Costa Rica for Latin American** Operations

Ruta a una Centroamérica más unida

Llegar a ser una región tan unida como lo es la Unión Europea no se vislumbra en un plazo cercano para Centroamérica. Sin embargo, las decisiones tomadas en materia de comercio internacional, como el CAFTA y el Convenio Marco para la Unión Aduanera, constituyen los primeros avances del siglo, luego de muchos años de fallidos intentos de unión centroamericana.

Como lo explicó Fernando Ocampo en el pasado seminario de actualización de Ecoanálisis, nuestro país tiene una lista de motivaciones para negociar en conjunto con Centroamérica y otros países, y especialmente con la Unión Europea, que es otro de los grandes mercados internacionales que han puesto su interés comercial en nuestra región.

Ocampo aseguró que entre las principales motivaciones de parte de Centroamérica para negociar el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, están:

1. Continuar promoviendo la integración comercial.
2. Abrir y diversificar mercados de exportación.
3. Poseer un marco de seguridad jurídico para consolidar las relaciones comerciales.
4. Abrir nuevas opciones de consumo.
5. Promover la inversión.
6. Fortalecer el proceso de integración centroamericana.
7. Estrechar vínculos con economías grandes, como la Unión Europea.
8. Revigorizar la relación de cooperación con la Unión Europea.

Y dentro de las motivaciones que se perciben como importantes de parte de la Unión Europea se encuentran:

1. Estrechar relaciones con América Latina, para consolidar su influencia en la región.
2. Abrir oportunidades de comercio e inversión.
3. Consolidar la relación comercial sobre la base de un acuerdo moderno, con reglas claras.
4. Contribuir con el fortalecimiento de la integración económica centroamericana.
5. Porque negociar con Centroamérica debería ser más fácil y menos costoso que con cada país por separado.

Paso a paso

Pero de las lecciones aprendidas con el recién aprobado TLC, para este acuerdo con la Unión Europea, la preparación a nivel nacional debe ser más robusta. Debe existir organización interinstitucional en 3 ejes que son: el diálogo político, la cooperación y los temas comerciales. Además, se debe contar con la preparación de estudios sectoriales, talleres y reuniones con los sectores interesados, y sobre todo, consulta abierta y distribución de información hacia la sociedad civil.

El objetivo planteado es concluir las negociaciones de este Acuerdo a finales del 2008 o principios del 2009, con las primeras 4 rondas ya definidas para: octubre y diciembre de 2007, febrero y abril de 2008, con sedes alternas para cada ronda. EKA

Mujeres Empresarias

Durante muchos años, la mujer ha tenido que luchar contra las discriminaciones, propias de una sociedad que ha heredado una distribución laboral tradicional. Se considera el siglo XX, como el de la lucha de las mujeres por salir del hogar, y cambiar ese puesto laboral originalmente heredado.

A partir de esa fecha empezamos a ver cómo mujeres activistas empiezan con la lucha por la igualdad de genero en varios ámbitos; político, laboral y profesional. Con incursiones exitosas y trascendentales debido al acceso al conocimiento y a la educación ya igualitaria para esa década.

En este proceso, se logra ver también la transición, de mujeres dedicadas al trabajo de su hogar, a mujeres que salen a trabajar, con puestos importantes y acordes a su preparación académica, y esta etapa sirve como base para que la mujer se capacite también en la escuela de la vida y empiece a tener inquietudes empresariales, queriendo aplicar los conocimientos obtenidos para sus propias empresas.

Es gracias a la etapa de transición descrita anteriormente, y a la profesionalización de la mujer, que se logra ver cada vez más ejemplos de mujeres empresarias que logran con éxito incursionar en el mercado. Este éxito esta basado en la preparación académica de las mujeres y en programas muy interesantes dirigidos al desarrollo de micro y pequeñas empresarias; que pretenden precisamente desarrollar y capacitar a la mujer empresaria de nuestro país.

Instituciones como el Ministerio de Economía y el Ministerio de Producción brindan programas especiales, en dónde se les orienta a cómo emitir un juicio sobre la viabilidad de una idea, desarrollar un plan de negocios, establecer estrategias para colocar sus productos y servicios con éxito en mercados altamente competitivos, tanto a nivel nacional como internacional; todo esto con la convicción que la capacitación es la clave para el éxito en los negocios y para lograr transformar una microempresa en una PYME formalizada.

Actualmente podemos ver muchas empresas dirigidas por mujeres emprendedoras, en prácticamente todo tipo de mercado, por ejemplo, tenemos empresas exitosas en el área de reciclaje de productos de plástico y otros desechos, empresas de venta de equipo de computo, empresas que ofrecen servicios de outsourcing en mensajería, contabilidad y seguridad, constructoras, etc; todas ellas dirigidas por mujeres y en muchos casos siendo también propietarias de las mismas.

Estas empresas se consideran ahora igual de competitivas y muy atractivas por sus resultados financieros para muchos otros sectores de la economía; como por ejemplo el mercado financiero-bancario, donde existe una tendencia marcada en la banca a apoyar este tipo de empresas, con programas de financiamiento específicos y facilidades de crédito que se ajustan a sus necesidades.

Finalmente, el hecho de que la banca esté apuntando a este sector para otorgar facilidades crediticias y la incursión de estas empresas en las exportaciones, viene a confirmar el excelente trabajo que están haciendo las mujeres empresarias de nuestro país. EKA

MBA Ana Lucía Gómez M.
Gerente Sucursal Don Bosco
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	520.68	520.76	520.74	520.7	520.7	520.69	521.19		

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	4.16%	3.76%	3.13%	2.60%	2.14%	1.55%	1.0%	0.5%	-0.01%			

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	7.50	7.25	7.25	7.25	7.25	7.25		

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	5.36	5.38	5.38	5.37	5.46	5.14	5.14		

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2004	475.1	512.9	582.6	524.0	555.9	555.7	524.6	478.7	519.6	526.3	546.1	500.1
2005	487.8	531.1	576.8	624.5	610.3	618.1	574.5	591.9	624.3	579.4	629.4	572.8
2006	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	697.4	699.0	857.5	732.2	865.9	818.5	729.4	829.5	746.9			

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	947.4	997.5	929.5	1081.6	1000.7	1075.3	1140.7	1086.5			

Fuente: Banco Central.

RESULTADO FINANCIERO DEL GOBIERNO CENTRAL ACUMULADO A FIN DE MES (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	0.96	0.02	63.92	92.5	114.86	15.95			

Fuente: Ministerio de Hacienda.

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

15 años impresa, ahora también digital. Suscríbase **GRATIS** en **www.EKAenlinea.com**

16,616 visitas al mes

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DOLARES

	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	3164.1	3239.3	3491.6	3559.2	3588.1	3734.1	3839.3	3902.8	3885.9	3811.9		

INDICE 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	218.86	219.81	221.88	224.15	226.23	227.82	229.1	230.41				

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	534.44	539.75	543.7	548.12	533.61	555.98		

Fuente: Banco Central.

INFLACIÓN 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	0.95%	0.35%	0.73%	0.92%	1.04%	0.57%	0.93%	0.7%	0.63%			
A-2007	0.95%	1.31%	2.04%	2.98%	4.06%	4.65%	5.62%	6.36%	7.04%			9.1%

Proyección **EKA**

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	1.36	1.34	1.36	1.36	1.36	1.42		

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	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75	7.75		

Fuente: Banco Central de Costa Rica

HP, más latina que nunca

Con el segundo centro de servicios a punto de ser inaugurado en América Central, HP lanza un fuerte mensaje de que están apostando a lo grande en la región. Además, en Latinoamérica se encuentra el 40% de los empleados de esta multinacional, donde la plataforma de servicios se perfila como la base de su plan de crecimiento.

Ser una "Fortune 14 company", el empleador de 156,000 trabajadores y uno de los líderes de la industria tecnológica a nivel mundial, no es tarea fácil.

Sin embargo, al hablar con los ejecutivos regionales y globales de Hewlett-Packard, da la impresión de que lo único que se requiere para alcanzar esos calificativos, es tener las metas claras y entender al máximo las necesidades de los clientes.

Esta empresa estadounidense, que inició operaciones en 1939, divide su portafolio de productos en tres grandes grupos:

• Soluciones tecnológicas: despacha más de 2 millones de servidores por año.

• Imagen e impresión: vende 50 millones de impresoras por año.

• Sistemas personales: vende 30 millones de ordenadores personales por año y despacha un producto cada 30 segundos.

Algo en lo que no han escatimado para alcanzar estas cifras, es en la inversión en Investigación & Desarrollo, siendo líderes mundiales en inscripción de patentes y dedicando a este rubro un presupuesto de $3,5 billones.

HP fijó sus ojos en América Latina hace 40 años y hoy es una región estratégica para la compañía, donde ya operan dos grandes centros de servicios: uno en Guadalajara, México y el otro en Costa Rica.

En HP, los planes de negocios los elaboran de "abajo para arriba", es decir cada país hace el suyo, partiendo del crecimiento esperado de la economía, pues esto se relaciona fuertemente con la inversión en tecnología. Así lo explicaron Gert Uvin, Gerente de Estrategia de Servicios de Tercerización y Felix Feddersen, Vicepresidente y Gerente General de Servicios HP, para Latinoamérica de HP.

Después de haber crecido en la región un 26% en el último año, ahora se fijan en Panamá para continuar su expansión.

Ventaja panameña

La tradicional venta de una impresora o una computadora simplemente ya no significa nada para una empresa como HP. Gran parte del potencial de crecimiento de esta multinacional, se centra en los servicios ligados a tecnología de la información. Por eso, además de los mencionados centros de servicios que posee HP en la región, ahora le toca el turno a nuestra vecina Panamá. Para mayo del 2008, esperan haber contratado de 300 a 500 personas, para luego seguir incrementando su planilla en unos 1,000 trabajadores más cada año y hacer de este nuevo centro de servicios, otro pilar de HP en América Central.

¿Por qué Panamá? La respuesta es simple, allí encontraron las condiciones necesarias para garantizar la continuidad del negocio: un nivel adecuado de inglés y destrezas tecnológicas en la población, un sector dinámico y eficiente de bienes raíces, excelente infraestructura tecnológica y buen soporte gubernamental.

¿Por qué no ampliar el Centro de Servicios que ya existe en nuestro país para abastecer la creciente demanda? Según Gert Uvin, Gerente de Estrategia de Servicios de Tercerización de HP, es necesario diversificar riesgos.

Más allá de lo que afirmen en HP, para nadie es un secreto que el profesional necesario para estos centros - aquel que tiene entre 23 y 30 años, posee estudios universitarios y un buen manejo del inglés -, escasea en Costa Rica, por lo que los salarios podrían ser mayores en nuestro país.

En el mundo, la plataforma de servicios de HP tiene operaciones en 170 países y da trabajo a 70,000 personas. Sin duda, esta división de HP es sumamente intensiva en capital humano y que apuesten a nuestra región para fortalecerla es una buena señal.

Según Wikipedia, Hewlett-Packard Company (NYSE: HPQ) es la corporación de tecnología de la información más grande del mundo. Tiene su sede en Palo Alto, California y en el 2006, sus ingresos alcanzaron los $91.7 billones, por encima de los $91,4 billones que logró IBM.

Además, HP está ranqueada como número 1 en el segmento de ordenadores personales, sobrepasando a Dell, uno de sus principales rivales.

Así, lo que nació como una compañía enfocada al mercado médico y para ingenieros, ahora también se enfoca en compradores personales y productos para la pequeña empresa como cámaras, impresoras y cartuchos de tinta.

HP vende 50 millones de impresoras al año. EKA

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 (HSBC)	287-1000	287-1020
Banco BCT	212-8000	222-1793
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	258-8864	258-6984
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	295-0300	295-0303
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
Berlitz Centro Mundial de Idiomas	253-9191	204-7555
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 / ART. PROMOCIONALES		
JC Rótulos	271-0400	271-0398
Promerc lapiceros BIC y Artículos Promocionales	258-3544	258-3346
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		
Limpieza y Mantenimientos CSB Costa Rica	263-3982	

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

Estrategias de Carrera para el Mercado Laboral en Desarrollo

Por Erika Martínez, Gerente de País, Manpower Costa Rica S.A

En el actual y cambiante mundo del trabajo, muchas personas descubren que sus habilidades se están volviendo obsoletas mucho antes de alcanzar la edad de retiro. Nuevas tecnologías, rediseño de procesos, fusiones, adquisiciones y otros factores cambian la forma en que se desempeña un trabajo. Es necesario evaluar si las habilidades de los individuos están actualizadas o si están a punto de volverse obsoletas.

Se debe tomar las carreras profesionales en manos propias adaptando las habilidades para que encajen en los puestos que están disponibles hoy en día y los que estarán disponibles en 10 o 20 años. Si a través de experiencia laboral y capacitación la gente se prepara con el conocimiento y las habilidades adecuadas y demandadas por el mercado, será capaz de elegir la organización para la cual desea laborar demandando un excelente salario, prestaciones y beneficios en general. Pero ¿qué es lo que se necesita hacer para volverse y permanecer un candidato ideal? Aprendizaje de por vida, capacitación y desarrollo de habilidades continuo serán la orden del día si usted desea permanecer vigente y valorado por su trabajo. Puestos rutinarios están siendo eliminados y habilidades antes demandadas están volviéndose obsoletas. Un diseñador de páginas Web era hasta hace poco tiempo un puesto “de moda”, sin embargo con el software correcto, actualmente cualquier persona puede crear un sitio Web. Lo que antes era un puesto de mecanógrafo/a ahora se ha convertido en un puesto de mayor amplitud de habilidades y competencias como es el caso de un/a asistente ejecutivo/a con mayor complejidad de funciones administrativas requeridas. Por años hemos escuchado que en el futuro las personas tendrán múltiples trabajos y diferentes trayectorias profesionales llegando hasta 7 diferentes áreas de experiencia profesional. El mismo y único empleo en toda la vida laboral es una práctica que desaparece. Hasta hace poco los individuos pensaban que sus competencias, habilidades y experiencia les permitirían tener un puesto que duraría por años. Las habilidades con las que las personas empiezan sus carreras no son suficientes para llevarlos al final de su vida laboral, necesitarán refrescarse y ser desarrolladas. Es atemorizante enterarse de que somos menos atractivos y apreciados por empleadores cuando apenas hace algún tiempo éramos altamente requeridos y capaces de contar con altos sueldos. Los individuos requieren evaluar continuamente sus habilidades actuales, experiencia, conocimiento y capacitación para identificar planes de carrera potenciales y alternativos a seguir en caso de que su puesto actual se volviera obsoleto. Es necesario desarrollar planes de contingencia identificando qué posiciones están demandándose dentro de su compañía y administrar su propio desarrollo con esas posiciones en mente. Ser adaptable y estar dispuesto a trabajar en otros ámbitos de su rol tradicional en una organización es un valioso activo en el mercado laboral de hoy. Es el momento de actuar y convertirse en candidatos para el mundo del trabajo actual y futuro. Con la escasez de talento creciente que afecta a los empleadores hoy en día hay un mercado que demanda gente capaz que pueda mejorar la productividad y vencer la competencia. Los individuos que tomen el control de sus planes de carrera y se aseguren un aprendizaje constante actualizando las habilidades más demandadas, garantizarán su éxito profesional continuo.

Los Mejores en Mega Eventos y Catering Service

PARRILLADAS TODO INCLUÍDO

TODA OCASIÓN

La Mejor Alternativa
catering service

ORGANIZACIÓN DE JUEGOS

MEGA SONIDO Y VIDEO

www.lamejoralternativacr.com | www.lasmejoresfiestas.com | Tels.: 221-6801 | 353-4141

La Mejor Alternativa

DELE A SU FIESTA UN AMBIENTE DIFERENTE E INOLVIDABLE

CON EL MEJOR TORO MECÁNICO DEL PAÍS PARA ADULTOS Y NIÑOS

RESUELVA LOS PROBLEMAS DEL COMEDOR DE SU EMPRESA DE UNA VEZ POR TODAS !!

Programa de Administración de Comedores con visión de excelencia

Unase al selecto grupo de empresas que disfrutan el éxito de este servicio para sus colaboradores.
Ellos lo merecen!!

Organización y Logística Profesional

Vehículos robados son localizados por aire y por tierra

VSR de Centroamérica, pertenece a Tracker-VSR Group, grupo empresarial presente en 14 países (Alemania, Austria, Belice, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Suiza y Venezuela), ofreciendo soluciones contra robo o hurto y monitoreo de vehículos. En los 14 países, Tracker-VSR Group es representante exclusivo del Sistema LoJack, líder mundial en rastreo y localización de vehículos.

Abarcando cobertura nacional y en toda la región centroamericana, Tracker-VSR Group es líder en el mercado de rastreo, localización y monitoreo de vehículos y posee una red de atención al cliente propia, contando con profesionales preparados y capacitados para atender a sus clientes.

Con más de 6 años en el mercado centroamericano, Detektor, tecnología LoJack, ha logrado ganarse la confianza de la población, donde cada vez son más los autos cuentan con esta tecnología.

Detektor, tecnología LoJack, es la tecnología líder en el mundo en recuperación de vehículos robados. Con más de 3 millones de vehículos protegidos y más de 180,000 recuperados en 39 países, la experiencia, especialización y efectividad de esta tecnología, es sinónimo de respaldo, seriedad y buenos resultados para la tranquilidad de los costarricenses.

La operación de Detektor, tecnología LoJack en Costa Rica, mantiene un margen de efectividad superior al 95%. Nuestros clientes están altamente satisfechos por el equipo de respuesta rápida que entra en acción para localizar con precisión el vehículo.

Detektor cuenta con más de 400 transmisores de alta potencia, sincronizados y controlados remotamente (no funciona por satélite), lo que le permite rastrear y localizar vehículos sin importar el país en que hayan sido robados.

Además del dispositivo, Detektor cuenta con diversas opciones que se dividen en dos grandes segmentos rastreo/localización y monitoreo.

Si usted está interesado, puede comunicarse al teléfono 231-45-80 o visitar la página www.detektor.co.cr.

¡DETEKTOR: CUANDO BUSCA, ENCUENTRA!

Tips de seguridad vehicular:

1. *Estacione su vehículo en zonas con iluminación.*

2. *Cuando maneje verifique los vehículos que circulan detrás suyo para determinar si es objeto de un seguimiento.*

3. *No utilice siempre la misma ruta.*

4. *Al llegar a su casa, analice si los carros en la calle le son familiares, aquellos que no ponga atención si dentro hay gente.*

5. *Nunca deje su portón abierto por más tiempo del necesario.*

¿Cuáles son los megaproyectos de infraestructura en los que el Gobierno debería invertir?

Puertos, aeropuertos, vías que soporten tránsito pesado, figuran en la lista de lo que el Gobierno debería impulsar para ser más competitivos, según conocedores de diversos sectores.

Alberto López

Jack Libermann

Mario Montero

Para el desarrollo de estos proyectos, el Gobierno ha establecido un plan de desarrollo nacional. Como en todo plan por implementarse, hay proyectos que son de mayor urgencia que otros y a los que se les debe otorgar las mayores facilidades y recursos. Los proyectos de infraestructura son un pilar básico, así lo consideran tres expertos consultados en relación con este tema. Todos coinciden en que definitivamente el mejoramiento de la infraestructura vial es un factor crítico para el crecimiento del país.

Sector turismo opina

Alberto López, Director Ejecutivo de la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), señala que para su sector, el Gobierno debería mejorar la infraestructura del aeropuerto de Liberia: "debe mejorarse las instalaciones, pero también sería de gran valor contar con otras pistas en esa ciudad o ampliar la existente. Esto por ser un lugar de gran importancia para el turismo y por su ubicación estratégica en una zona de tanto crecimiento turístico."

Igualmente, agrega que urge concluir las obras en el aeropuerto internacional Juan Santamaría. Resalta también la importancia de mejorar la infraestructura vial en zonas de importante afluencia turística, tanto en cuanto a condiciones de las carreteras como en la debida señalización de éstas; "el turista, nacional o extranjero, debe contar con todas las facilidades para poder trasladarse por su cuenta a cualquier sitio del país, sin ningún inconveniente ni contratiempo."

Importancia portuaria

Para Jack Libermann, Presidente de la Cámara de Industrias de Costa Rica, es trascendental invertir en el fortalecimiento de los puertos marítimos del país, principalmente en la consolidación de un Megapuerto en la región Atlántica, proyecto que debe ir de la mano con el mejoramiento y la ampliación de la carretera principal que conduce a la zona.

Libermann señala: "igualmente importante es mejorar la infraestructura del Puerto de Caldera y de sus vías de acceso, principalmente por el crecimiento y el fortalecimiento de las relaciones económicas con la región asiática, razón por la que éste debe contar con la capacidad de recibir grandes naves para el embarque y desembarque de productos."

Por su parte, **Mario Montero, Vicepresidente de la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (Cacia)**, coincide con Liberman, pues resalta la relevancia de los puertos tanto en la zona del Caribe como del Pacífico, para la exportación de productos alimenticios y agrícolas, pues éste representa cerca de un 14% del total de las exportaciones.

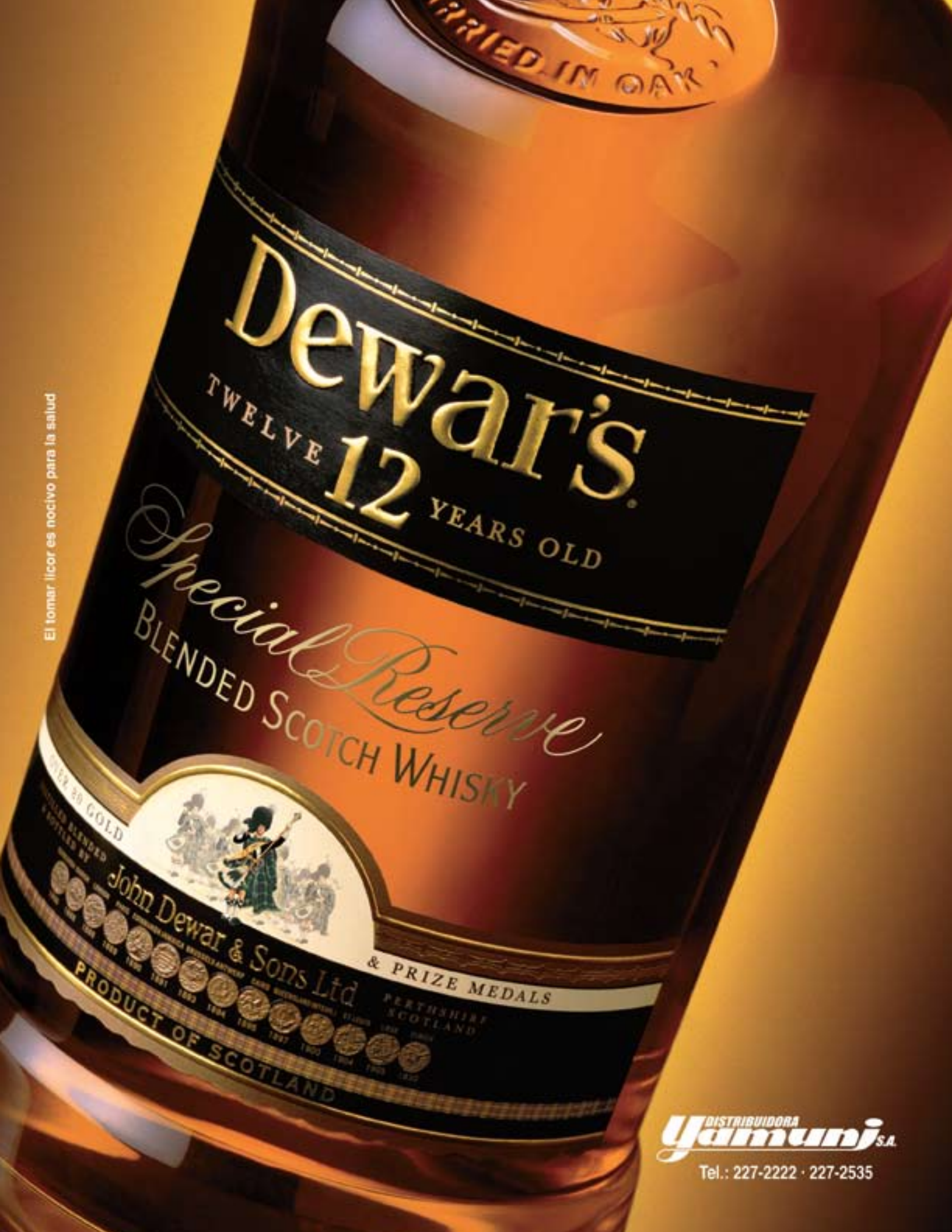
En lista de espera

"Otro mega proyecto vital para el crecimiento económico es el de fortalecimiento del área de las telecomunicaciones. Además, es importante pensar en grande si se desea crecer, por eso se debe pensar en contar con vías especiales y exclusivas para vehículos pesados utilizados para el transporte de productos, aspecto que contribuiría no sólo con el sector comercial, sino a agilizar el ya congestionado tránsito nacional", indica Montero.

Jack Libermann puntualiza que "para llevar a cabo estos grandes proyectos es importante implementar políticas que faciliten su realización, como modificar la Ley de Concesión de Obras Públicas, situación que ayudaría a eliminar trabas y a realizar las obras en un menor plazo de tiempo."

Mario Montero concluye que "en el pasado el Gobierno no ha hecho una fuerte labor ni ha invertido lo suficiente en infraestructura física, por esta razón en la actualidad precisa realizar grandes esfuerzos, con el fin de crear las mejoras necesarias para el crecimiento económico del país, que puede reflejarse en mejoras en el sector social y en la calidad de vida de todos los ciudadanos". EKA

Los proyectos de infraestructura son un pilar básico, así lo consideran tres expertos consultados en relación con este tema.



El tomar licor es nocivo para la salud

DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.

Tel.: 227-2222 · 227-2535