Nº 290 / MARZO 2009

# EKA

LA REVISTA EMP

Importadores de celulares van por sistema prepago P.25

Gobierno tico busca atraer transnacionales médicas P. 8

Christian Schneider, Gerente General de Citi Bank P. 26

Sáquele provecho a la crisis P. 19

Lindberg Araya, Director de Capital Humano de la Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos, administra una planilla de más de 3,500 empleados.
Junto a él, la lista de los 20 mayores empleadores de Costa Rica y sus estrategias para que todos los trabajadores persigan una misma meta y trabajen felices.

## Planillas de "Peso Completo"

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130

CORREOS DE COSTA RICA

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Suscribase gratis en: www.EKAenlinea.com

# XI EXPO FERRETERA

*su herramienta de negocios...*

Organiza

tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

## Congreso Ferretero

*Dos eventos simultáneos para tener ideas*

**24 al 26 de abril 2009** Pedregal

**www.expoferretera.com Tel. (506) 2231-6722**

Para exhibir:
Gabriela Alpízar, gabriela.alpizar@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722, ext 154 / Cel.: (506) 8831-2296
Braulio Chavarría braulio.chavarria@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722, ext 137 / Cel.: 8372-1192
Más Información al Tel.: (506) 2231-6722, ext.147

INS VALORES

Invertir es crecer, crezca con nosotros

# INS Valores su mejor aliado Bursátil

Desde 1993 administramos su Inversión revolucionando el Mercado Bursátil

Teléfono: 2284-8030 • Fax: 2257-2398 • www.insvalores.com

25 **Preparados para la apertura del sistema pre-pago**


## 8 En Acción
BeamOne arracó operaciones en Costa Rica
Tips cambia de casa
Banco Nacional apunta a sectores clave
California se prepara para Expovino
Chineo Ejecutivo: Real InterContinental se renueva para atraer visitantes del "mundo de los negocios".
Cuna del Ángel se une a Small Distinctive Hotels
Negocios en tren a Colón
Palm Pre: El nuevo "juguete" para los ejecutivos

## 12 Negocios en Venta
**En Manuel Antonio:**
Se vende hotel activo en US$2,950,000

## 13 Ideas, Gente y Empresas
**13 Ranking de los Mayores Empleadores de Costa Rica**. Los gigantes de las planillas

**19 Sáquele provecho a la crisis:**
Consejos para hacer de la turbulencia financiera una oportunidad para que crezca su empresa

## 21 Ecoanálisis
**¿Conoce los acuerdos de la VI Ronda de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea?**

## 22 Portafolio de Inversiones

## 25 Tecnología
**Ellos van con todo**
Motorola y Nokia preparados para la apertura del sistema pre-pago

## 26 Socios Comerciales
**26 Estrenando Barco:**
Christian Schneider, Gerente General de Citi Bank Costa Rica, en entrevista exclusiva para Revista Eka.

**30 Alianza Real-Marriott**
La Corporación Marriott International (NYSE: MAR) celebró la apertura del Marriott Guanacaste Resort & Spa, que cuenta con un total de 310 habitaciones. Este desarrollo funciona bajo el esquema de franquicia que la empresa suscribió con Hotel Real de Pinilla, S.A., una filial del Real Hotels & Resorts del Salvador.

## 26 Receta Médica
**Cuando el trabajo se vuelve una locura**
30% de los empleados sufren de estrés laboral.

## 32 Clasificados

## 34 Consultoría
**Plan Escudo: Protección más que Reactivación**
el Plan Escudo del presidente Arias pretende dar cierta protección a los más pobres, para ayudarlos a sortear esta crisis un poco mejor. En términos de estimulo de la economía, volvemos a caer en lo mismo de siempre. Lo que se requiere hacer en estos momentos de crisis es lo mismo que se debería haber hecho desde hace años: invertir para mejorar y ejecutar lo que hace tantos años se había postergado.

21 **Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea**

**"Esperamos concluir negociaciones con la UE en junio e iniciar las negociaciones con China y Singapur, Amparo Pacheco, Viceministra de Comercio Exterior.**

www.EKAenlinea.com

EKA es una publicación especializada leída por los gerentes y directores de las empresas más grandes del país. El 75% de los lectores de EKA son Gerentes, Directores y Presidentes que han solicitado la suscripción. La circulación de EKA está compuesta en su mayoría por suscripciones solicitadas. Para EKA es muy importante que las personas que reciben la revista, es porque están realmente interesadas en ella.





# ¿Gripe o pulmonía?

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

¿Cuántas veces en la vida, hemos querido consolarnos con el viejo adagio que reza: "mal de muchos consuelo de tontos"? Probablemente, bastantes.

Ahora que los riesgos provenientes de mercados externos ejercen presiones adicionales a la economía costarricense, esa frase parece ajustarse como anillo al dedo. Al igual que en nuestro país, en el resto de economías mundiales la crisis ya golpea fuertemente al sector real mediante la caída del empleo y la reducción de la riqueza.

Como todos sabemos, Estados Unidos y otros territorios, tal es el caso de Europa, han reaccionado con grandes paquetes de estímulo fiscal, líneas de liquidez y capitalización de instituciones financieras que esperamos, corrijan la situación cuanto antes.

Analicemos el caso de una economía que ha mostrado un excelente desempeño en años pasados, ¿qué es lo que le permitirá mantenerse a flote durante la crisis mundial?

Me refiero a Perú, un país que en los últimos cinco años ha crecido en promedio un 7.5% y que el diario chileno El Mercurio calificó como el nuevo "jaguar" de América Latina, por sus resultados de crecimiento continuo.

El pasado febrero, el Ministro de Economía y Finanzas, Luis Carranza Ugarte, propuso un Plan de Estímulo Económico que incluye tres aspectos: mantener el crecimiento y el empleo, protección social y aumento de infraestructura.

Los pronósticos indican que este plan le permitirá a Perú crecer en el año 2009 por lo menos un 5%, lo que es admirable en un escenario internacional extremadamente adverso, y para el año 2010 se retomarán niveles de crecimiento de 6% o superiores.

Estos resultados son en gran parte, fruto de un "Acuerdo Nacional" que tuvo lugar hace aproximadamente seis años. Que incluyó a diversos grupos de interés político, empresarial y gremiales, quienes llegaron a un consenso sobre el modelo de desarrollo del Perú para los próximos 20 años.

El modelo acordado incluía una economía de apertura de mercados, donde la suscripción de tratados de libre comercio cumplen un rol esencial, así como la concesión de obra pública y un cuidadoso manejo de las reservas internacionales.

A partir de ahí, el Perú comenzó a trabajar bajo una estrategia de desarrollo clara y definida que le ha permitido sentar las bases para ver pasar la crisis actual de lejos, *céteris páribus.*

Por supuesto, que siempre existe el riesgo que conllevan movimientos anti sistema, como el liderado por Ollanta Humala, (seguidor de la corriente definida por Hugo Chávez) y quien en las últimas elecciones obtuvo aproximadamente un 45% de los votos en la segunda vuelta electoral.

Por lo pronto, en Costa Rica también queremos evitar que la economía pase de una gripe a una pulmonía.

El mejor remedio para mantener una buena salud: medicina preventiva así como un manejo adecuado de las finanzas públicas y un chequeo general a la competitividad del país.

# Nuestra próxima edición

Marzo/ EKA 291

## Especial de Bancos y Cooperativas

Conocerá las diferentes instrumentos de captación que tienen los bancos, así como las tasas que ofrecen a los inversionistas. Esta información es sumamente relevante en un momento como el actual, cuando las entidades financieras desean captar la mayor cantidad posible de recursos de ahorrantes costarricenses.Además:

• Especial de Recursos Humanos
• La crisis y la disfunción eréctil
* En entrevista: Javier Quirós. El imperio de la Purdy Motor

*Cierre comercial: 16 de marzo del 2009*

**Para anunciarse**
Sara Bado, Asesora Comercial
sara.bado@eka.net / Cel.: (506) 815-6194 / Tel.: (506) 2231-6722
Anayansi Jaen, Asesora Comercial
anayansi.jaen@eka.net Cel.: 8844-4116 Tel.: (506) 2231-6722
Si usted desea suscribirse GRATIS, puede hacerlo en
**www.ekaenlinea.com** ó llamar al (506) 2231-6722 ext. 152

## LECTORES DE EKA
Circulación: 4,000
Suscripciones solicitadas: 2,759
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

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

**COMERCIAL**
Sara Bado, Asesora Comercial
sara.bado@eka.net
Cel.: (506) 815-6194
Anayansi Jaen, Asesora Comercial
anayansi.jaen@eka.net
Cel.: 8844-4116

**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
**EDITORA**
Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net
**DIRECTORA DE ARTE**
Nuria Mesalles
nuria.mesalles@eka.net
**DIRECTORA EVENTOS**
Carolina Martén
**DIAGRAMACIÓN**
Irania Salazar
Erick Alvarado
**PORTADA**
Ronald Román
**SUSCRIPCIONES**
Yariela Duarte
yariela.duarte@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext. 124

**Suscríbase gratis en www.ekaenlinea.com**

**COLABORADORES**
Luis Mesalles
Economista

**EKA CONSULTORES INTERNACIONAL**
Tel: (506) 2231-6722
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.

## A, B, C

AyA 13
Aeropuerto Int. Daniel Oduber 30
**Alejandra Garreta Madrigal 13**
Amazon 12
**Ana Laura Navarro 27**
**Antonio Cozzarelli 8**
Apple 12
Arenas del Mar y Peace Lodge 11
Banco Cuscatlán 26
Banco de Costa Rica 13
Banco Nac. de Costa Rica 9,13,16
Banco Popular 13
Banco Uno 26
BeamOne 8
BLP Abogados 8
Bob Burns 10
CCSS14
Cámara de Comercio de Lodi 10
Cámara Nacional de Sociedadede Fondos de Inversión (CNSFI) 7
Capitán Suizo 11
**Carlos Luis Chacon Retana 13**
**Carlos Ricardo Benavides 31**
**Carmen Jiménez 27**
Casa Turire 11
CBS 12
CCSS 13
CEN-CINAI 34
Cengage Learning 7
**Christian Schneider 26**
**Chuck Trover 8**
Cía. Bananera Atlántica 13
Citi Bank Costa Rica 26
Clínica Dr. Carlos Duran Cartín 28
Comerc.Bananero de C.R. 13
Componentes Intel de C.R. 13
consultora Imagen Excellence 20
Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos R.L 18
Corporación Marriott Int. 30
Corporación PIPASA 13, 17
Courtyard by Marriott 31
Credomatic de C.R. 13
**Cristina Alfaro 27**

## D, E, F

**Danilo Román G. 13**
**David Gutiérrez 8**
**David Navarro 20**
**Diego Bernini 27**
**Dr. Juan Leonardo Flores Solano 28**
eBay 12
**Ed Fuller 30**
**Eduardo Doryan G. 13**
Eminent Technology 25
**Ermida Golcher 13**
**Escarlet Pietri 13**
**Evelyn Muñoz 25**
**Federico Vargas Ramírez 7**
**Felipe Uribe 28**
Florblanca Resort 11
Florida Bebidas S.A. 13
**Francina Quirós 27**
**Francisco Moreira 27**
**Frank Gayaldo 10**

## G, H, I

**Gabriela Sànchez 13**
**Gabriel Montoya 13**
**Gastón Monge 13**
**George Alexander 10**
**Gerardo E. Porras S. 13**
**Glen Thibault 8**
Grano de Oro 11
Grupo Akkar 25
Grupo M 13
Grupo TACA 13
**Guillermo Abarca, 14**
**Guillermo Arce 13**
**Guillermo Rodriguez 10**
**Gustavo Picado Chacón 13**
**Heibel Rodríguez A. 13**
**Hellen Campos 11**
Hotel Courtyard by Marriott 31
Hotel Cuna del Ángel 11
Hotel Real de Pinilla, S.A 30
ICE 13, 15
INA 7, 13
INS 13,28
Instituto Gastronómico 9
INS Valores 7

## J, K, L

**Jaime Alonso Gómez Aguirre 20**
**Jaime Martínez 27**
**Javier Sibaja Oviedo 13**
**Jorge Pattoni S. 13**
**Jorge Víquez Méndez 13**
**José Ignacio Cordero 13**
**Jose Luis Valverde 13**
**Juan Carlos Araya 27**
**Juan Güier 27**
JW Marriott 30
**Karla Castrillo 13**
**Kathia Rodríguez** 13
Le Grand Cirque 27
**Leonardo Acuña A. 13**
**Lic. Irais López Rojas 7**
**Lic. William Hayden 9**
**Lindberg Araya Miller 13, 18**
**Lino Silva 25**
Los Sueños Marriott 31
**Luis Mesalles 34**
**Luis Ramírez R. 13**

## M, N, O

**Manuel Marenco 27**
**Mariany Espinoza M. 7**
**Maricruz Aragón N. 7**
**Mario Zamora B. 13**
**Maritza Chaverri 16**
**Maritza Chaverrí Solano 13**
**Marjorie Leiva 13**
**Mauricio Alvarado 27**
**Mauricio Serrano 27**
Universidad Autónoma de México (UNAM) 28
Merck Sharp & Dohme 8
**Michelle Goddard 5**
**Milena Castro 27**
Min. de Comercio Exterior 8, 21
**Mohsen Fazlian 13**
Motorola 25
MySpace 12
Nassar Abogados Centroamérica 7
**Oldemar Espinoza 13**
**Óscar Arias 8**
**Oscar Edurdo Corrales González 7**

## P, R, S

**Pat Patrick 10**
**Paulina Pérez 10**
**Pedro Pablo Q. 13**
**Peter Ossenbach 27**
Precision Wire Components 8
Pymes 20
**Ramón Mendiola S. 13**
**Randall Retana Moreno 13, 15**
Real Hotels & Resorts 30
Real InterContinental Costa Rica 10
Residence Inn San José 31
**Ricardo Arroyo 13**
**Ricardo Poma 30**
**Richard Barsetti 10**
**Roberto Núñez 8**
**Romero Fournier 7**
**Ruth Obando 9**
**Sandra Araya Barquero 13**
**Sandra Valerín Martínez 13**
**Sergio Álvarez 10**
Small Distinctive Hotels (SDH) 11
Standard Fruit Co. 13

## T, U, V

The New York Times 12
**Thomas Nagel 11**
Tips 9
**Tomás F. Nassar P. 7**
Twitter 12
Universidad de Costa Rica 13
**Victoria Holtz 20**
**Víctor Oconitrillo C. 13**
Víctor Oconitrillo Conejo 17
Villa Caletas 11
**Vincent Gugliielmetti 13**

## W, Y

Wal-Mart Costa Rica 13
**Willian Hayden Quintero 13**
**Yamileth González G. 13**
**Yanis Barsetti 10**
**Yanory Vega 27**
YouTube 12






**Empresarios positivos y solidarios**
Soy suscriptor desde hace varios meses de la Revista EKA y me siento muy orgulloso por los temas tratados de una forma tan profesional, que son de actualidad y en muchos de los cursos que imparto son referencia obligada.
Leyendo el editorial de la EKA 289, me parece muy bien abordar el tema de crisis con una actitud positiva y buscando soluciones integrales a los problemas que se avecinan.
Soy fiel creyente que en grandes retos, se generan grandes soluciones y un medio para lograrlo es la solidaridad. Me gustaría en algún momento obtener un espacio para motivar y sensibilizar al sector empresarial, para que tome en cuenta nuevos esquemas productivos que puedan dar cabida a distintos sectores de la población y alcanzar la rentabilidad social que muchas empresas requieren, para certificarse a nivel internacional.
**Oscar Edurdo Corrales González**
**Servicio al usuario**
**Unidad Regional Occidental**
**INA**

---

**Página correcta**
Les comunico que hubo un error en la edición 289, ya que en el ranking de abogados, en nuestra página web aparece www.bufetenassar.com y es www.nassarabogados.com
Le agradezco tomarlo en cuenta para el futuro.
**Maricruz Aragón N.**
**Coordinadora Regional de Relaciones Corporativas**
**Nassar Abogados Centroamérico**
**Tel: (506) 2257-2929 ext. 232**
**www.nassarabogados.com**

---

**Bufete Regional**
Acaba de llegar a mis manos su edición “Colegas y Rivales”, número 289.
Profundamente sorprendido de no haber sido tomados en cuenta como la única Firma regional que no es o surge de una alianza de bufetes del área.
Siendo el único bufete costarricense que ha salido de las fronteras tomando los riesgos implícitos de la internacionalización, y teniendo una cartera de clientes constituida por grandes consorcios transnacionales de primer nivel, esperaríamos haber sido tomado en cuenta en esta iniciativa de reportaje.
Mis colegas y amigos Rolando y José Antonio conocen perfectamente la magnitud del esfuerzo personal y de la inversión que se requiere para dar un paso de estos.
**Tomás F. Nassar P.**
**Socio Senior/ Senior Partner**
**Nassar Abogados Centroamérica**
**Tel. (506) 2257-2929**
**www.nassarabogados.com**

---

**Abogados en EKA**
Los felicito por el excelente reportaje de bufetes en la última edición de EKA. Está muy bien estudiado y reportado.
**David Gutiérrez**
**BLP Abogados**

---

**Nueva Junta Directiva**
Nos gustaría informar al distinguido público de Eka, el nombramiento de la nueva Junta Directiva de la Cámara Nacional de Sociedades de Fondos de Inversión (CNSFI).
Presidente: Lanzo Luconi
Vicepresidente: Pablo Montes de Oca
Secretario: Allan Marín
Tesorero: Jaime Ubilla
Vocal: Álvaro Camacho
Vocal: Antonio Pérez
Vocal: Pedro Chávez
Fiscal: Alejandro Centeno
El nombramiento de todos los miembros antes citados vence en Enero del 2010.
**Cámara Nacional de Sociedades de Fondos de Inversión (CNSFI).**
**www.fondoscostarica.com**

---

**Artículo sobre nuestra economía**
Me gustaría compartir con ustedes algunas reflexiones sobre acontecimientos recientes en nuestra economía.
Espero les sea de utilidad a todos sus lectores,
**Mariany Espinoza M.**
**Analista Económico y Financiero.**
**INS Valores**
R/ Muchas gracias por el envío de la información. El artículo ya está disponible en nuestra versión en internet www.ekaenlinea.com bajo el título "Consideraciones macroeconómicas y financieras 2009".

---

**Valiosa Información**
Cabe mencionar que esfuerzos como los que EKA Consultores realiza al ofrecer el envío de tan valiosa información en formato electrónico es claro reflejo del compromiso con el ambiente y con nosotros los lectores por ofrecernos lo más novedoso de la tecnología.
**Federico Vargas Ramírez**
**Gerente de Mercadeo**
**Romero Fournier**

---

**Muy "pequeña"**
Por favor le agradeceré evitarme "el calvario" de leer su edición digital ya que, aún ampliándola, es para mí completamente imposible de leer, y quien sabe para cuantos otros lectores, ya que el tamaño de las letras sigue siendo completamente inadecuado (demasiado pequeño) para lectores no tan jóvenes como ustedes..... Prefiero seguir recibiendo la otra edición de antes. Muy agradecido como siempre, atentamente la saludo con las muestras de mi cordialidad y simpatía.
**Antonio Cozzarelli**
R/ Estamos trabajando en la solución a este problema con un software nuevo. A partir de esta edición esperamos que usted y todos los demás lectores tengan una buena presentación de la letra a la hora de recibir la revista en forma digital. Muchas gracias por su comentario, ya que esto es lo que nos ayuda a mejorar cada día.

**Yokebec Soto**
yokebec.soto@eka.net

## La Lección de Pfister

Hace unos días conversé con Hans M. Pfister, Presidente de Cayuga (empresa que administra hoteles en nuestro país), sobre la inclusión del Hotel Lapa Ríos en la lista de los 400 mejores hoteles del mundo, que hace anualmente la prestigiosa revista Forbes Traveler.

Obviamente, la pregunta del millón era cómo un hotel tan pequeño, ubicado en un lugar retirado de nuestro país y con escasas habitaciones, logró imponerse sobre millonarias cadenas hoteleras, lujosos complejos europeos y el tan admirado "standard" americano.

Como respuesta, Pfister sonrió y me dijo: ¡Sabe qué, a mí todavía me cuesta trabajo creerlo! Luego, tras una pausa, continuó, "lo único que puedo decirle es que hemos puesto tanto esfuerzo en ese lugar y los empleados trabajan con tanto orgullo, que esto sólo puede ser el resultado de muchas horas de trabajo persiguiendo el mismo objetivo, el de ser diferentes y lograr que esa diferencia nos haga estar entre los mejores".

Una gran lección para todos, ver cómo en medio de la nada, surge una extraordinaria idea, que al ponerse en práctica con dedicación y esmero, convierte en posibles aquellas cosas que sólo creíamos un milagro.

Para ayudarle con nuevas ideas, esta edición dedica un espacio con consejos para mercadear su empresa o producto en medio de la crisis económica.

Quizás ni usted ni yo tengamos una mente tan creativa como la de Pfister, quien logró también colocar al Hotel Arenas del Mar en la lista de los mejores destinos de Cónde Nast Traveler y en los 50 mejores Ecolodges de National Geographic..., pero quién quita un quite.

Si alguna vez ha tenido esa sensación de una gran idea, (en la que nunca trabajó), y después la vio surgir y convertirse en el gran éxito de la competencia, tal vez la diferencia entre nosotros y Pfister es el don de la perseverancia, ¿No le parece? EKA





### BeamOne arracó operaciones en Costa Rica

# Otras 28 multinacionales médicas estarían interesadas en ingresar al país.

Tras una inversión de 5 millones de dólares, la empresa BeamOne, inició operaciones en el Coyol de Alajuela.

Esta compañía, dedicada a la esterilización de productos médicos se convirtió en la tabla de salvación del Gobierno, que confía en atraer un total de 28 multinacionales del sector salud.

El mismo Presidente de la República, Óscar Arias, asistió al acto de inauguración de la firma, la cual exportará sus productos al resto del mundo y ofrecerá sus servicios de esterilización de equipo médico a empresas ticas, las cuáles pagan actualmente enormes sumas de dinero por esterilizar sus materiales en países como Puerto Rico y República Dominicana.

Glen Thibault, presidente de BeamOne, afirmó que conforme los fabricantes médicos se enteren del ahorro de costos y tiempo que lograrán con la esterilización local, "el negocio se expandirá".

BeamOne emplea una tecnología de haz de electrones (E-beam) que produce la radiación requerida para esterilizar.

"Se trata de una energía limpia porque los electrones son producidos por electricidad. Esa energía penetra los dispositivos y elimina los microbios o rompe su ADN y evita que se reproduzcan. El proceso tiene una duración de unos tres minutos", señaló Roberto Núñez, gerente de Mantenimiento y Producción de la transnacional.

Aunque Arias aplaudió la llegada de BeamOne al país, afirmando que la crisis mundial "no nos ha tomado por sorpresa, sino armados con herramientas institucionales, fiscales y financieras suficientes para aminor sus efectos", el inicio de operaciones de esta transnacional contrasta con el cierre de la planta de Merck Sharp & Dohme, en Pavas, compañía que daba empleo a 104 personas.

Para aminorar la situación, la Asociación de Empresas de Zonas Francas, está solicitando la disminución del pago de 10% del impuesto de renta para competir con mercados como el de Singapur, por la atracción de nuevos inversionistas.

### Precision Wire Components invertirá 448 millones de colones en el país

Ubicada en Barreal de Heredia, la empresa Precision Wire Components inició la producción de alambres finos médicos que se utilizan en procedimientos mínimamente invasivos cardiovasculares y neurológicos, tales como remoción de coágulos de sangre del cerebro de víctimas de embolia, así como en tratamientos de aneurismas cerebrales.

Veinte empleados ticos fuero capacitados durante seis meses en la sede central de PW ubicada en Oregon, Estados Unidos.

Chuck Trover, Fundador de PWC, aseguró que su equipo buscó cuidadosamente países con estabilidad económica y gubernamental, donde pudieran invertir y Costa Rica tenía todas las cualidades. Además, Trover elogió el recurso humano costarricense.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, el sector médico en Costa Rica se ha convertido en la actualidad en uno de los motores más dinámicos de la industria, representando dos tercios del Producto Interno Bruto, de acuerdo a estimaciones del Banco Central.

**En la foto, acto de inauguración oficial de Precision Wire Components oficiado por el Presidente Óscar Arias.**

# Tips cambia de casa

"Se trata de 3 mil metros cuadrados dedicados solo a la tienda, donde los clientes pueden recorrer cómodamente los amplios pasillos. Desde luego que la ampliación del espacio nos permitió también aumentar la oferta de productos, por lo que esperamos sorprender a los clientes con toda la variedad", comentó Ruth Obando, encargada de mercadeo de Tips.

Esta empresa dedicada a la venta de equipo y artículos de cocina, centralizó en un solo lugar la mega tienda, administración, servicio de taller, la bodega y el Instituto Gastronómico.

Tips está estrenando su tienda en Pavas, pero también entró al mundo cibernético, ya que ahora cuenta con su Web Site www.tipscr.com.

"Estamos trabajando en el catálogo con fotos de todos nuestros productos. Muy pronto el cliente tendrá acceso a nuestro catálogo virtual y conocer la gran variedad de productos nuevos y en promoción que le ofrecemos e inclusive podrá pedir una cotización sin moverse de su casa u oficina", comentó Obando.

### Instituto Gastronómico

El Instituto Gastronómico, es un novedoso concepto educativo, con el que se proponen contribuir a la capacitación y conocimiento del arte culinario.

"Nos comprometemos de lleno con el perfeccionamiento gastronómico de los profesionales de nuestro país, pero también queremos capacitar a aquellos que no son profesionales pero se enamoran de la cocina, y desean preparar un platillo como los grandes chefs para compartirlo con familiares y amigos. Por eso entre los instructores que invitamos contamos con profesionales altamente calificados en diversas áreas como es el caso de cocina de vanguardia, cocina mediterránea, cocina griega, panadería y pastelería francesa y europea y cata de vinos entre otros", afirmó Obando. EKA

**La cartera de crédito del Banco Nacional creció en un 21% respecto al 2007 (pasó de ¢1.437.000 millones a ¢1.742.200 millones). Las actividades con mayor crecimiento fueron construcción, turismo y comercio.**



# Banco Nacional apunta a sectores clave

Con un patrimonio que alcanzó los ¢285.200 millones de colones y un crecimiento en la cartera de crédito de 21%, cerró el Banco Nacional el 2008.

Las ganancias de esta entidad financiera ascienden a ¢68.550 millones, registrando un aumento del 11.2% respecto al año 2007.

El Gerente General, Lic. William Hayden destacó que aunque el 2009 se perfila como un año difícil, toda crisis trae consigo un abanico de oportunidades que el Banco Nacional aprovechará, en beneficio del crecimiento económico y social del país: "Estamos enfocados en canalizar recursos en los sectores productivos con efectos inmediatos en la producción nacional, como la construcción y los sectores agroindustriales, también pondremos especial atención a nuestro programa de BN Desarrollo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa costarricense", enfatizó.

La suficiencia patrimonial mostró en el 2008 un crecimiento muy importante, al pasar de 11.10% a 13.02%, gracias al fortalecimiento a la capitalización del Banco por ¢27.7 miles de millones y una buena gestión global de la institución. Los indicadores del modelo de calificación de Sugef continúan también dentro del rango de normalidad, con niveles muy satisfactorios.

### Expectativas para el 2009

El Banco Nacional espera alcanzar utilidades por ¢85.000 millones, con un crecimiento del crédito de un 25%. En vivienda se tiene proyectado colocar ¢129.700 millones, para beneficiar a 11.400 familias, con un promedio de ¢11.4 millones por operación. El programa BN Desarrollo proyecta un crecimiento de ¢120.000 millones y Banca de Inversión también tiene previsto generar nuevos negocios, al tener una cartera de US$800.0 millones por desarrollar.

"Solo la inyección de capital por ¢27.629.9 millones le permitirá al Banco otorgar nuevos préstamos por ¢276.299.0 millones, lo que representa una tasa de expansión anual del 15.82%, sobre un saldo de la cartera de ¢1.742.200 millones a diciembre del 2008. Aumento que podríamos llevar con prudencia al 25%. Esto significa que el Banco Nacional inyectará a nuestra economía en el 2009 nuevos préstamos por ¢436.800 millones. En consecuencia estaríamos canalizando al país ¢916.800 millones en créditos. Semejante oportunidad y capacidad crediticia no la tiene ningún banco", enfatizó el Lic. Hayden. EKA

# California se prepara para Expovino

Al igual que el año pasado, Expovino contará con la presencia de un pabellón de Estados Unidos.

Bob Burns está feliz de ser el encargado de logística del pabellón de Estados Unidos. Él traerá los vinos directamente a la expo.

George Alexander produce concentrado de jugo de uva como materia prima para vino, endulzante y sirope para panqueques.

Richard y Yanis Barsetti como dueños del viñedo Barsetti

Pat Patrick, representante de la Cámara de Comercio de Lodi, Bob Burns, encargado de logística del pabellón de Estados Unidos para ExpoVino, Frank Gayaldo, promotor de vinos y organizador del pabellón, junto con Guillermo Rodríguez de Apetito.

ExpoVinoCostaRica
La cultura del vino
28, 29 y 30 de octubre 2009 Hotel Real Intercontinental
www.expovinocr.com



# Chineo Ejecutivo

## Real InterContinental se renueva para atraer visitantes del "mundo de los negocios".

Un ritual terapéutico en medio de un espacio construido para satisfacer el gusto de los más exigentes. ¿Qué le parece?. A todas luces, el hotel Real InterContinental Costa Rica está dispuesto a hacer los cambios necesarios para cautivar a los viajeros de negocios que llegan a nuestro país.

"Somos el primer hotel de nuestra cadena en inaugurar un Club Tower, lo que nos pone a la vanguardia con un diseño especial para todos aquellos que necesitan estar conectados con el mundo y que tienen poco tiempo para trasladarse a otros sitios en busca de un espacio de relajación", afirmó Sergio Álvarez, Gerente de Mercadeo del hotel josefino.

La nueva torre presenta un vestíbulo, recepción y porte cochere (garaje cubierto), privados, un amplio salón y una de las suites presidenciales más grandes de la región. Además, alberga un spa de 1,486 metros cuadrados, lo que lo convierte en el spa urbano más grande de América Central.

El proceso de remodelación inició a principios de enero y actualmente se afinan detalles de la decoración.

El área cuenta con internet inhalámbrico en las habitaciones y servicios de cafetería con el fin de que los huéspedes no tengan que desplazarse dentro del hotel.

Entre las novedades del servicio se encuentran también el acceso al gimnasio las 24 horas del día, para aquellos ejecutivos que necesitan ponerse en forma en su poco tiempo libre.

La infraestructura del spa fue diseñada para "tímidos", por lo que existen áreas húmedas (jacuzzi, sauna y otros) separadas para hombres y mujeres.

Para poner en marcha los nuevos servicios, se contrató personal capacitado en terapia física y se les entrenó con un protocolo especial afín al standard de la cadena hotelera, de la mano de la mexicana Paulina Pérez, actual Directora del Spa.

En total la nueva torre cuenta con 372 habitaciones y 20 salas de reuniones. EKA

**Relax Anual. Si vive en Costa Rica o viaja a San José con frecuencia, puede adquirir una membresía anual por los servicios de spa. En la foto, Sergio Álvarez Menéndez conversa con uno de sus colaboradores, sobre servicio al cliente.**

# ¡Ni tan pequeños!

## Cuna del Ángel se une a Small Distinctive Hotels

Como parte de su estrategia de comercialización, el Hotel Cuna del Ángel se convirtió en el nuevo miembro de Small Distinctive Hotels (SDH), quien ya suma un total de 8 hoteles boutique, ubicados en diversos lugares del país.

El recién llegado, cuenta con una infraestructura de 25 habitaciones y un spa, diseñado por su propietario, el alemán York Thomas Nagel y que se ubica en Playa Dominical.

Según Hellen Campos, Gerente de Mercadeo de SDH, al unirse a esta cadena, tanto el hotel como sus visitantes reciben beneficios.

"Nosotros brindamos un gran apoyo a nivel de mercadeo y promoción y por otra parte, los turistas reciben diversas opciones con experiencias únicas y un nivel standard en la calidad del servicio", afirmó Campos.

Junto a Cuna del Ángel, forman parte de este grupo, los hoteles, Grano de Oro, Villa Caletas, Capitán Suizo, Florblanca Resort & Reserva Florblanca, Casa Turire, Arenas del Mar y Peace Lodge. EKA

**Cuna del Angel es el proyecto soñado de su propietario York Thomas Nagel. Su diseño combina el estilo colonial con las construcciones indígenas, lo que lo hace muy apetecible para turistas y nacionales.**

**Muchas empresas de Colón aprovechan los paquetes que ofrece la empresa transportadora con tarifas mensuales para asegurar el transporte de sus ejecutivos. La ventaja está en que las empresas y los ejecutivos pueden mejorar la productividad que les otorga la optimización del tiempo.**

# Negocios en tren a Colón

*Por Hugo Ulate*
*Enviado Especial*

¿Qué le parecería realizar el viaje de la casa a su trabajo haciendo negocios con otros empresarios, enterarse de las últimas noticias del mundo empresarial, olvidarse de las presas, o bien adelantar trabajo desde su computadora mientras llega a su oficina?

Aunque suena como algo difícil en Costa Rica, esto es lo que viven a diario muchos empresarios panameños que usan todos los días el tren de la empresa Railway Company, que los traslada desde el centro de la ciudad hasta la Zona Libre de Colón, donde operan muchas empresas de renombre.

El servicio de tren dura alrededor de una hora por lo que le llaman el “Canal Seco”.

La comodidad del tren ofrece, además de un trayecto silencioso, condiciones envidiables incluso para el “lobbies” de un hotel.

Los empresarios aprovechan para conocer las experiencias de sus colegas, leer las noticias del día, cerrar negocios o incluso para disfrutar un café o del viaje mismo que ofrece algunos pasajes bastante llamativos.

Incluso algunos vagones están divididos por varias sectas religiosas, ya que un buen número de empresarios dedica el viaje a hacer sus oraciones, mientras que otro grueso de vagones alberga a los ejecutivos que buscan actualizarse en el mundo empresarial.

El viaje tiene un valor de $40 ida y vuelta, y a eso de las 6 de la tarde, hora en que salen de sus trabajos los ejecutivos, el tren los lleva de nuevo a la ciudad. EKA

## Consumer Electronics Show premia mejores tecnologías para el 2009

# Palm Pre: El nuevo "juguete" para los ejecutivos

**Palm Pre incorpora un cargador que no necesita cables.**

El iPhone de Apple ya tiene un duro rival que amenaza con sacarlo del mercado. Se trata del nuevo modelo Palm Pre, que se comercializará a mediados de este año y que se presentó como parte de las mejores novedades tecnológicas durante el Consumer Electronics Show, (CES), realizado en Las Vegas, Nevada.

Este 'smartphone' viene acompañado con la plataforma 'WebOS', un sistema operativo que se maneja de forma táctil y que incorpora como novedad fundamental 'Palm Synergy' una tecnología que permite sincronizar buscadores y programas como Google, Outlook y Facebook.

Palm Pre, se ganó los aplausos de los expertos en tecnología, tanto por su capacidad multitarea, como por su novedoso cargador, el cual no necesita cables.

Este "juguetito" nuevo, el cual ya persiguen muchos ejecutivos, podría tener un costo de $500 dólares durante el primer mes de su lanzamiento.

La capacidad de 'Plam Pre' es de 8 Giga Bites, de los cuales 7.4 están disponibles para el usuario. Cuenta con GPS, WiFi, Bloetooth, estéreo A2DP y un puerto micro USB que permite conectarlo al ordenador así como usarlo de forma sencilla como disco duro externo.

Un concurso paralelo organizado por el sitio de información de blogs NetShelter distinguió por su lado la tarjeta de video digital Eye-Fi, capaz de comunicarse sin hilos con otros aparatos para transferir videos inmediatamente.

Otra tecnología reconocida durante el CES, fue la computadora portátil de Sony, la Vaio P Series, que ya se encuentra en el mercado con un precio de $900 dólares, la cual tiene el tamaño de un sobre de correo postal y pesa 630 gramos.

El fabricante japonés también ganó con su cámara digital CyberShot DSC G3, mientras Samsung ganó con su reproductor de audio digital con pantalla táctil P3.

El televisor Panasonic G10 fue distinguido por su eficiente consumo energético y por ofrecer la posibilidad de difundir videos a demanda del sitio Amazon.com.

Finalmente, Yahoo! aprovechó el encuentro tecnológico para presentar 20 widgets que vinculan a los televidentes con destinos de internet como YouTube, Twitter, eBay, MySpace, Amazon, CBS y The New York Times. EKA

**Fuentes: www.palm.com y agencias de noticias.**





## En Manuel Antonio:

# Se vende hotel activo en US$2,950,000

Lugar: Manuel Antonio, Costa Rica
Precio: US$2,950,000
Terreno: 2,400 m2
Construcción: 2,000 m2
Ocupación anual promedio: 70%
www.propertiesincostarica.com
info@propertiesincostarica.com

Si su sueño es dedicarse a la hotelería, quizás esta sea la oportunidad de que concrete sus aspiraciones en el Pacífico.

Una infraestructura de 2,000 m2 de terreno está en venta desde setiembre y podría ser su futuro negocio.

El inmueble contiene 18 cuartos distribuidos en 3 pisos, un rancho bar y un rancho adicional, 2 jacuzzis, 2 piscinas con acabados de cerámica y dos parqueos bajo techo. Además, posee un restaurante y vistas hacia el mar.

Entre los acabados se puede mencionar el uso de madera teca y piedra por todo el complejo.

Las habitaciones tienen aire acondicionado, televisión por cable, refrigerador y cajas de seguridad.

El inmueble fue construido en 1999 y se remodeló tanto en el 2002 como en el 2006. Está ubicado en Manuel Antonio Centro, a 4km (7 minutos) de la playa.

Si desea detalles sobre este negocio debe dirigirse a la empresa Propiedades en Costa Rica, directamente con Arturo Guzmán. EKA

**Teléfono: 25201534//Celular: 88445431// Si llama de EEUU ó Canadá marque: 1-888-607-6772**

**Si tiene un negocio en venta y desea que sea publicado en EKA, escríbanos a: isabel.alvarado@eka.net**



# Los gigantes de las planillas

*Por: Yokebec Soto*
*yokebec.soto@eka.net*

**Si usted es de los que se queja de sus empleados, imagínese lo que significa lidiar con 2 mil, 5 mil o más aún con casi 40 mil colaboradores. Todos con diferentes virtudes, defectos y aspiraciones. ¡De película de horror!, ¿No le parece?**

Esta es la realidad de los 20 mayores empleadores de Costa Rica (ver recuadro), quienes luchan para que sus trabajadores no se conviertan en un número y que por encima de todos los inconvenientes que resultan de pertenecer a una gran "familia", el recurso humano persiga un mismo objetivo, esté lo más satisfecho posible con su empleo y por supuesto, no abandone el "barco".

Para lograrlo, estas instituciones han puesto sus destinos en manos de sus Gerentes de Recursos Humanos, o los bien llamados Gerentes de Relaciones Laborales o Directores de Capital Humano.

Sin importar el nombre designado para el puesto, lo cierto es que quien tenga semejante tarea debe tener muy claro que está en uno de los banquillos más difíciles y que no podrá escaparse para ver los toros desde la barrera.

¿Quiere conocer algunos de ellos? Revista Eka se los muestra.

| RK | Institución / Empresa | Nº de Empleados 2009 | Actividad | Gerente General (Director o Presidente) | Gerente ó Director de Recursos Humanos | Página web |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | CCSS | 44.000 | Salud | Eduardo Doryan G. | Gustavo Picado Chacón, Director de Recursos Humanos y Guillermo Abarca, Director de Relaciones Laborales. | www.ccss.sa.cr |
| 2 | ICE | 15.300 | Infotelecomunicaciones y electricidad | Pedro Pablo Q. | Randall Retana Moreno | www.grupoice.com |
| 3 | Wal-Mart Costa Rica | 9.250 | Supermercados | Javier Sibaja Oviedo | Director de Capital Humano | www.walmart-centroamerica.com |
| 4 | Universidad de Costa Rica | 8.686 | Educación | Yamileth González G. | Margarita Esquivel Porras | www.ucr.ac.cr |
| 5 | Standard Fruit Co. | 8.073 | Exportación de Banano | Danilo Román G. | Jorge Víquez Méndez | www.dole.com |
| 6 | Grupo M | 7.100 | Venta de electrodomésticos | Gastón Monge | Kathia Rodríguez | www.grupom.net |
| 7 | Cía. Bananera Atlántica | 5.079 | Producción y comercio de banano | Jose Luis Valverde | Oldemar Espinoza | www.corbana.co.cr |
| 8 | Banco Nacional de Costa Rica | 5.000 | Intermediación financiera | Willian Hayden Quintero | Maritza Chaverrí Solano | www.dole.com |
| 9 | Componentes Intel de C.R. | 4.245 | Procesadores p/ computadoras | Mohsen Fazlian | Vincent Gugliielmetti | www.intel.com/costarica |
| 10 | Banco de Costa Rica | 3.765 | Intermediación financiera | Leonardo Acuña A. | Sandra Araya Barquero | www.bancobcr.com |
| 11 | Corporación Pipasa S.A. | 3.680 | Importaciones y exportaciones | Víctor Oconitrillo C. | Gabriela Sànchez | www.crica.com/biz/pipasa.html |
| 12 | Dos Pinos R.L | 3.524 | Lácteos, refrescos y veterinarios | Jorge Pattoni S. | Lindberg Araya Miller | www.dospinos.com |
| 13 | Banco Popular | 3.122 | Intermediación financiera | Gerardo E. Porras S. | Sandra Valerín Martínez | www.popularenlinea.fi.cr |
| 14 | Acueductos y Alcantarillados | 3.017 | Servicio de agua | Heibel Rodríguez A. | Guillermo Arce | www.aya.go.cr |
| 15 | INS | 2.900 | Venta de seguros | Luis Ramírez R. | Alejandra Garreta Madrigal | www.portal.ins-cr.com |
| 16 | Comercializador Bananero de C.R. | 2.800 | Piña, banano, yuca y chayote | Gabriel Montoya | Karla Castrillo | www.banacol.com |
| 17 | INA | 2.601 | Capacitación laboral | Ricardo Arroyo | Carlos Luis Chacon Retana | www.ina.ac.cr |
| 18 | Florida Bebidas S.A. | 2.314 | Bebidas | Ramón Mendiola S. | Escarlet Pietri | www.florida.co.cr |
| 19 | Credomatic de C.R. | 2.000 | Tarjetas de crédito | José Ignacio Cordero | Marjorie Leiva | www.credomatic.com |
| 20 | Grupo TACA | 1.400 | Transporte aéreo | Mario Zamora B. | Ermida Golcher | www.taca.com |

***Fuente: Datos suministrados por las empresas, sitios de internet y otros relacionados con la investigación realizada para la publicación de "Las 500 de Eka" (Revista Eka, Edición Diciembre 2008). Se excluyen Ministerios**

**Guillermo Abarca,**
*Director de Relaciones Laborales*
**Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS)**

# ¡A lo grande!

Con un total de 44 mil empleados, cualquier tarea se convierte en palabras mayores. Así labora Guillermo Abarca, Director de Relaciones Laborales de la CCSS.

Su gran meta para el 2009 será actualizar e implementar un nuevo y agresivo Código de Conducta promovido por la Junta Directiva y la Gerencia Superior el cual deben cumplir todos los funcionarios independientemente de su puesto y lugar de trabajo. El fin último de este código es que los empleados cumplan los lineamientos de ética y valores de la institución, pues lo contrario engrosa las quejas históricas de los asegurados.

Complacer la solicitud de sus jefes y mantener la armonía entre los trabajadores no es nada fácil y es por eso que Abarca ha adoptado una inteligente estrategia de la OIT; gerenciar el recurso humano orientado en el ambiente laboral, bajo la premisa que en un ambiente laboral saludable, el empleado tiene una mejor disposición para realizar sus tareas, mejora su nivel de motivación y se optimizan sus resultados.

Al día de hoy quienes "mandan" en la CCSS son las enfermeras y las auxiliares de enfermería, grupo con mayor representación en la planilla con un total de 18,932 empleados, seguidos de quienes laboran para Servicios Generales, que suman 6,774 personas.

En cuanto al temible tema de los salarios, Don Guillermo parece no estar muy preocupado, ya que la Caja cuenta con la aprobación de una política de empleo y salarios actualizada, la cual le permitirá tener salarios atractivos en el 2009.

¿Sabe usted cuáles son los empleados más difíciles de retener en la CCSS? Respuesta: Los profesionales en informática, los ingenieros y arquitectos; ya que la mayor parte de estos funcionarios prefieren laborar para el sector privado que ofrece mayores incentivos en estas áreas. EKA



# El Director de los Secretos

Don Randall Retana afirma ser el empleado que más cuida su trabajo. Hoy más que nunca, los datos sobre las compensaciones de los trabajadores del ICE se guardan bajo llave tras el temor que la apertura de las telecomunicaciones provoque la salida de empleados de esta institución al sector privado.

Lo cierto es que para poder controlar una planilla de 15,300 trabajadores, la División de Capital Humano está integrada en 6 áreas de trabajo que dan seguimiento a procesos de gestión de alta dirección y puestos clave, planificación y proyectos, evaluación y desarrollo, servicios institucionales y finalmente ambiente laboral y capacitación.

El mayor reto de Retana es lograr que el ICE se consolide como una organización de alto desempeño, una tarea complicada cuando hablamos de una institución que le brinda servicio a todos los costarricenses. Para cumplir su objetivo, trabaja en establecer políticas orientadas a la atracción de talento, evaluación del desempeño y sucesión de personal clave.

Con un sindicato que agrupa a la mayor parte de su personal e históricamente uno de los más difíciles de controlar, este Director confía en los esfuerzos para evaluar el desempeño de la planilla y en los programas de preparación a nivel gerencial y otros para brindar un mejor servicio al cliente y potenciar la innovación tecnológica.

¿Le gustaría saber cuántos empleados laboran para Capital Humano en el ICE? Respuesta: 230 personas. EKA

**Randall Retana Moreno,**
*Director de Capital Humano*
**Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)**

# ¡Los numeritos hablan..!

Si alguien tiene medida la eficiencia de los empleados, esa es Maritza Chaverri, Directora de Recursos Humanos del BNCR. Mediante el uso del Sistema de Evaluación del Desempeño (SEDI), el Banco Nacional sabe a ciencia cierta, si sus empleados brindan un buen servicio al cliente, comercializan los productos en forma correcta y si utilizan o no los recursos en forma adecuada.

La Dirección de Recursos Humanos del BNCR experimentó un cambio en los últimos meses: pasó de tener un esquema organizado por funciones, a un diseño organizacional de procesos que tiene como fin administrar el esquema disciplinario y ser soporte en procesos de planilla, selección, capacitación y gestión del talento humano.

La gran meta de Chaverri es hacer cumplir los valores de la organización: Trabajo en equipo, gestión ética, pasión por la excelencia y proactividad.

¿Podrá lograrlo? Al parecer, ya va por buen camino. El BNCR tienen una utilidad por empleado de ¢14.1 millones, monto superior al alcanzado en el año 2007 que fue de ¢13.4 millones.

¿Cree usted que los empleados que renuncian al Banco Nacional se van a laborar a otras entidades financieras? Respuesta: NO. Según un análisis de rotación, son muy pocos los casos de trabajadores que salen del BNCR hacia otro banco. Sin embargo, son frecuentes las renuncias de personas que deciden convertirse en microempresarios. EKA

**Maritza Chaverri,**
*Directora de Recursos Humanos*
**Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)**



**Víctor Oconitrillo Conejo,**
*Presidente Ejecutivo*
**Corporación PIPASA**

# El Gran Jefe

Cuando de sus empleados se trata, Víctor Oconitrillo prefiere que le pregunten directamente. Pese a que reparte el tiempo entre su oficina en PIPASA, la de Grupo Sama y sus reuniones en el Hospital La Católica, busca la forma de enfrentar la crisis sin que esto afecte a la planilla.

En cuanto al dolor de cabeza de la mayoría, lograr el famoso "buen clima laboral", la clave de la Corporación se encuentra en el impulso del crecimiento profesional y personal de sus trabajadores. En concreto, se aplica una política de ascenso donde se cubren las plazas vacantes vía concurso interno, lo que resulta en un personal más comprometido y mejor pagado.

Aunque Don Víctor no confiesa el monto anual invertido en la capacitación de su empresa, afirma que en PIPASA son usuales los programas de aprendizaje en coordinación con el INA en materias como la calidad e inocuidad, las buenas prácticas de manufactura, seguridad industrial y capacitación técnica.

¿Qué beneficios tienen los empleados de PIPASA? Respuesta: Asociación solidarista con acceso a diferentes modalidades de crédito, ayudas solidarias, convenios con comercios, centros educativos, de salud y recreación. También se les brinda el servicio de médico de empresa, liquidación anual de cesantía, estabilidad laboral y por supuesto, ¡pollo a muy buen precio!. EKA

**Lindberg Araya Miller,**
*Director de Capital Humano*
**Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos R.L**

# ¡Con toda la leche!

Si hay alguien feliz de trabajar en Dos Pinos, ése es Lindberg Araya.
Aunque labora desde hace sólo 7 meses para la empresa, ya instalado con las fotos de su familia en el escritorio, afirma que su mayor reto es la modernización del Departamento de Recursos Humanos sin perder la escencia y la línea humanista de Dos Pinos.
Con empleados que llegan a pensionarse, Lindberg no está tan preocupado por retener el recurso humano, pero sí está consciente de que deberá contraer el gasto de los viajes de sus ejecutivos y eliminar algunos de los incentivos recreativos que se ofrecieron a sus empleados antes de la crisis económica mundial.
Con un horario de 24 horas, 365 días al año y una producción de más de 1 millón de litros de leche al día, este director centrará su atención en capacitar y desarrollar al personal por medio de la creación de una Universidad Corporativa.
¿Sabe usted cuáles son los empleados con mayor rotación laboral en Dos Pinos? Respuesta: Los mandos medios encargados de ventas y mercadeo de productos. EKA





# Sáquele provecho a la crisis:

## Consejos para hacer de la turbulencia financiera una oportunidad para que crezca su empresa

*Tania Moreno*
*para www.cnnenexpansion.com*

Durante épocas de crisis financieras la innovación es una de las mejores armas para hacer frente a los malos tiempos.
Un buen comienzo es preguntarse: ¿Qué valor agregado puedo dar a mis clientes actuales?, ¿Cómo llego a nuevos consumidores? y ¿Cómo puedo servir mejor en mi mercado?
Recuerda que la innovación constante en el servicio o producto permite la diferenciación de la competencia, y en el mejor de los casos, no tener competencia alguna.

### 1. Conozca a sus clientes

Ataque un sector específico y ofrézcale ventajas que la competencia no tenga.
Sería imposible que una Pyme atendiera al gran universo de consumidores que existe, por ello es importante que ubique a ese pequeño grupo cuyas características y necesidades pueden ser satisfechas por su empresa.
Una vez hecho esto, enfóquese en ese nicho. “Los clientes adoran la personalización, y si alguna tienda les ofrece esto, incluso prefieren pagar un monto extra, que acudir a la competencia, donde se sienten parte del montón”, dice Rocío Franco, de la Universidad Autónoma de México.
Si es capaz de convertirse en líder en un nicho donde no haya tanta competencia o que sea menospreciado por las grandes empresas, tendrá un periodo de bonanza que le ayudará a paliar la crisis.

### 2. Sea eficiente

En momentos de crisis, busque la forma de aprovechar sus recursos de la manera más eficiente, no basta con sólo optimizar los monetarios.
Se debe hallar la manera de hacer los procesos más efectivos y mejorar los flujos no sólo de información, sino de materias primas, productos y tomar decisiones más ágiles que ayuden a reducir costos.
Esta política de eficiencia también debe trasladarse a lo relacionado con los procesos.

### 3. La Unión hace la fuerza

Las alianzas son una gran estrategia para aprovechar la crisis, según la opinión de expertos.
Es momento de voltear a ver al competidor y en lugar de pelear por clientes, unirse, ya sea en producción, capital o estrategias para crear un mejor negocio.
Hay que buscar alianzas con otras Pymes o empresas más grandes que le permitan establecer cadenas de valor y fortalecerse a través de ellas.
Es lo que llamamos COMPETENCIA, es decir, las alianzas estratégicas que van a permitir realmente crear un beneficio tanto para los empresarios como para los clientes a través de la colaboración y competitividad.

### 4. Sea Innovador

Para sobrevivir a tiempos difíciles y crecer en el mercado, hay que ser innovador.
Los pequeños empresarios deben recordar que no basta con ser eficiente, hay que innovar en todos los aspectos del negocio, en los procesos, productos y modelo de negocios
Por ello, siempre hay que estar atentos a las necesidades del mercado y de los clientes, para aprovechar la oportunidad en beneficio de la cadena.
La innovación y creatividad deben estar presentes no solo en los productos, sino en la atención al cliente y en el mismo modelo de negocios.

### 5. No limite a su empresa

Mira hacia los mercados globales. El exportador que ofrece servicios de alta calidad es importante, porque la crisis afecta a países que tienen empresas que son su competencia directa, y es cuando las Pymes pueden aprovechar para expandirse.
El futuro definitivamente está en la globalización.
Nunca deje que el tamaño de su empresa lo intimide, siempre debe apostar hacia mercados globales y pensar como lo haría un gran empresa.

**6. "Los papelitos hablan"**

Un problema común de las Pymes es que nunca o casi nunca se preocupan por cuidar la propiedad intelectual, por lo que la mayoría de las veces quedan desprotegidas.

Aquellas empresas que aspiren a triunfar y mantenerse deben fortalecer sus marcas y posicionarse de manera contundente en los mercados.

Así que es hora de olvidar que el branding es sólo para los corporativos, y comenzar a planificar estrategias que permitan a su empresa distinguirse y ser líder no sólo en su país, sino en otros mercados.

**7. Invierte en publicidad**

La publicidad no es sólo para las grandes empresas, recuerde que una buena imagen siempre vende.

La mayoría de los recortes en tiempos de crisis se hacen al personal y a la publicidad, lo que es otro gran error.

"Cuando hay crisis cerca nunca se debe pensar en recortar personal, pues es el capital humano de la empresa. En lugar de ello, hay que pensar en cómo mantenerlos contentos y darles la tranquilidad de que su empleo no corre peligro. De esa manera, se pueden elaborar estrategias conjuntas para aumentar la productividad de la empresa", dice la directora General de TMI México, Victoria Holtz.

En cuanto a la publicad, es importante que las Pymes no le resten importancia, ya que ésta es la manera en que los clientes pueden acercarse a la empresa.

"No hay que pensar que eso es sólo para las grandes compañías, la imagen es la carta de presentación ante el cliente, así que toda empresa, por pequeña que sea, debe preocuparse por la forma en que los consumidores la perciben", dice David Navarro, asesor de Imagen Corporativa y director de la consultora Imagen Excellence.

**8.No desdeñe el poder de internet**

Internet es un medio eficaz y barato para acercarse a los clientes.

Desarrolla un sitio web que sirva como una presentación de ventas en línea disponibles las 24 horas del día.

La mayoría de las Pymes creen que tener una página web es un lujo, cuando actualmente es tan necesaria como una línea telefónica, pues muchas veces es el contacto seguro con las ventas.

Ahora, tener una página web no solucionará sus problemas de la noche a la mañana.

Lo primero que debe entender es que una página que no se promociona es como un local que el cliente no sabe que existe. Nadie la visitará, a menos que sea por accidente.

Aquí es preciso señalar que toda Pyme debe aprovechar el bajo costo que implica la promoción por Internet.

Una buena táctica es enviar correos electrónicos, con permiso del destinatario, para dar a conocer sus productos y servicios, pero, lo más importante, debe brindar a su cliente potencial una buena razón para obtener una cita en la que se construya la confianza y se arreglen posibles ventas.

**9. Pesque oportunidades**

En vez de replegarse hay que atacar.

Aún cuando la turbulencia trae mil dificultades, siempre habrá oportunidades que puede aprovechar, sólo debe estar listo para atacar.

Cuando se reduce la actividad empresarial y se repliega, se entra en una espiral negativa que impide el crecimiento de la compañía. Así que aproveche la crisis para entrar en nuevos sectores y obtener beneficios sustanciales.

**10. Reconsidere su modelo de negocios**

La crisis que actualmente vive la economía mundial es el mejor pretexto para 'desempolvar' la creatividad y preocuparse por la innovación.

"Es fundamental utilizar estas fortalezas, que ya no son estratégicas, sino tácticas", dice en entrevista el director Nacional de la Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), del Tec de Monterrey, Jaime Alonso Gómez Aguirre.

Por ejemplo, si tiene un menor gasto disponible, es preciso que analice a qué nuevo segmento puede atacar, cómo distribuir su producto o servicio al último consumidor.

La clave: analizar qué canales de distribución puede atacar y cómo. "Cuando se reduce el ingreso hay que enriquecer el modelo de negocios con base en las nuevas condiciones de compra que existen en el mercado", afirma el directivo de la EGADE. EKA

***Fuente: La innovación es la clave para mantenerse vigente en el mercado. (Dreamstime) y publicaciones de Tania M. Moreno para www.cnnenexpansion.com***





# ¿Conoce los acuerdos de la VI Ronda de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea?

| Unión Europea | Centroamérica |
|---|---|
| El Comité de Diálogo será representado por miembros del Parlamento Europeo | 4 países centroamericanos serán representados por el PARLACEN en el Comité de Diálogo. En el caso de Costa Rica su representación recaerá en la Asamblea Legislativa |
| Realizó presentaciones sobre la forma y el manejo de de los fondos de cooperación europeos. | Incluyo en la discusión temas relativos a la nueva estructura de la cooperación internacional y derechos indigenas. |
| Retiró su propuesta para bienes remanufacturados. | Eliminó su propuesta sobre reingreso de mercancías después de reparación o alteración. |
| Eliminó su propuesta relativa a los requisitos que deben cumplir los buques para que la pesca capturada en alta mar pueda considerarse originaria del país. | Planteó que cada región identifique productos de su interés exportados y solicite para ellos una mejora en el tratamiento arancelario, pero indicando a su vez su oferta de cambio |
| Presentó una propuesta ambiciosa de aranceles orientada a extender el ámbito de aplicación más allá de vinos y bebidas espirituosas, y aplicarlo a productos agrícolas. | Logró presentar una propuesta de reglas de origen para un grupo de productos que estaban pendientes de definición. Se incluyeron productos agrícolas y textiles. |

*Fuente: Ministerio de Comercio Exterior*

## TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (GRAFICO #1)

| | Ene | Feb | Mar | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | 503.12 | 501.42 |
| 2008 | 499.74 | 499.29 | 497.92 | 497.04 | 522.89 | 522.75 | 556.61 | 556.77 | 559.07 | 560.51 | 536.75 | 560.85 |
| 2009 | 565.16 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 4.16% | 3.76% | 3.13% | 2.60% | 2.14% | 1.55% | 1.0% | 0.5% | -0.01% | -0.11% | -3.26% | -3.48% |
| 2008 | -4.09% | -4.22% | -4.42% | -4.51% | 0.49% | 0.39%. | 3.89% | 6.92% | 7.27% | 7.55% | 6.88% | 11.85% |
| 2009 | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

## LIBOR A 6 MESES AL ULTIMO DIA DEL MES (%) (GRAFICO #2)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 5.40 | 5.33 | 5.33 | 5.36 | 5.38 | 5.38 | 5.37 | 5.46 | 5.14 | 5.14 | 4.86 | 4.82 |
| 2008 | 3.186 | 2.96 | 2.63 | 2.75 | 2.8 | 3.21 | 3.14 | 3.12 | 3.25 | 4.13 | 2.59 | 1.75 |
| 2009 | 1.66 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

## EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DÓLARES (GRAFICO #3)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | 732.1 | 865.9 | 818.5 | 729.4 | 806.0 | 750.7 | 858.9 | 837.2 | 716.2 |
| 2008 | 723.2 | 849.9 | 860.3 | 915.3 | 834.0 | 796.9 | 787.7 | 785.5 | 776.3 | 886.2 | 688.3 | 633.4 |
| 2009 | 599.6 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

## IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES (GRAFICO #3)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | 1222.6 | 1314.1 | 1101.8 |
| 2008 | 1283.2 | 1246.0 | 1081.0 | 1501 | 1315.5 | 1288.5 | 1349.9 | 1371.1 | 1364.8 | 1459.2 | 1065.0 | 1043.3 |
| 2009 | 865.0 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

## RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES (GRAFICO #4)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 3164.1 | 3239.3 | 3491.6 | 3559.2 | 3588.1 | 3734.1 | 3839.3 | 3902.8 | 3885.9 | 3830.9 | 3798.9 | 4133.6 |
| 2008 | 4397.3 | 4554.7 | 4890.6 | 4936.5 | 4794.4 | 4426.3 | 4162.7 | 4025.6 | 3814.0 | 3625.2 | 3753.9 | 3799.1 |
| 2009 | 3844.1 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

## ÍNDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRONICA DE ALTA TECNOLOGIA (TENDENCIA CICLO) (GRAFICO #5)

| | 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 | 222.26 | 224.63 | 226.61 | 228.02 | 229.12 | 230.41 | 231.95 | 230.99 | 232.08 | 233.99 |
| 2008 | 232.93 | 234.17 | 235.12 | 235.79 | 236.56 | 234.6 | 234.6 | 235.19 | 235.49 | 233.46 | 232.9 | 227.81 |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA (GRAFICO #6)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| I-2007 | 0.95% | 0.35% | 0.73% | 0.92% | 1.04% | 0.57% | 0.93% | 0.7% | 0.63% | 0.57% | 1.24% | 1.67% |
| A-2007 | 0.95% | 1.31% | 2.04% | 2.98% | 4.06% | 4.65% | 5.62% | 6.36% | 7.04% | 7.65% | 8.98% | 10.81% |
| I-2008 | 0.73% | 1.11% | 0.39% | 0.84% | 1.91% | 1.4% | 2.14% | 1.79% | 0.95% | 1.04% | 1.24% | -0.42% |
| A-2008 | 0.73% | 1.85% | 2.25% | 3.12% | 5.08% | 6.55% | 8.83% | 10.77% | 11.83% | 12.99% | 14.38% | 13.90% |
| I-2009 | 0.38% | | | | | | | | | | | |
| A-2009 | 0.38% | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

Proyección: **EKA** 15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES (GRAFICO #6)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2008 | 10.08 | 10.84 | 10.5 | 10.42 | 11.29 | 12.12 | 13.33 | 14.42 | 14.85 | 15.21 | 15.21 | 13.12 |
| 2009 | 12.77 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

## TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%) (GRAFICO #2)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 11.25 | 10.75 | 9.25 | 8.0 | 7.50 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.0 | 7.0 |
| 2008 | 7 | 7.25 | 5.5 | 5.25 | 4.25 | 5.0 | 5.5 | 7 | 8.5 | 9.25 | 10.75 | 11 |
| 2009 | 11.50 | 11.25 | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

## TIPO DE CAMBIO DEL EURO (DÓLARES POR EURO, AL PRIMER DÍA DE CADA MES) (GRAFICO #7)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 1.33 | 1.30 | 1.32 | 1.33 | 1.36 | 1.34 | 1.36 | 1.36 | 1.36 | 1.42 | 1.44 | 1.46 |
| 2008 | 1.48 | 1.49 | 1.51 | 1.56 | 1.54 | 1.55 | 1.58 | 1.55 | 1.46 | 1.40 | 1.28 | 1.26 |
| 2009 | 1.38 | 1.27 | | | | | | | | | | |

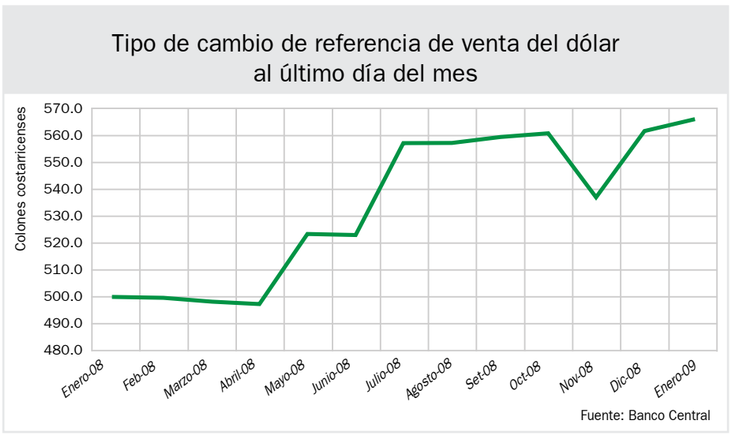
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

## PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%) (GRAFICO #2)

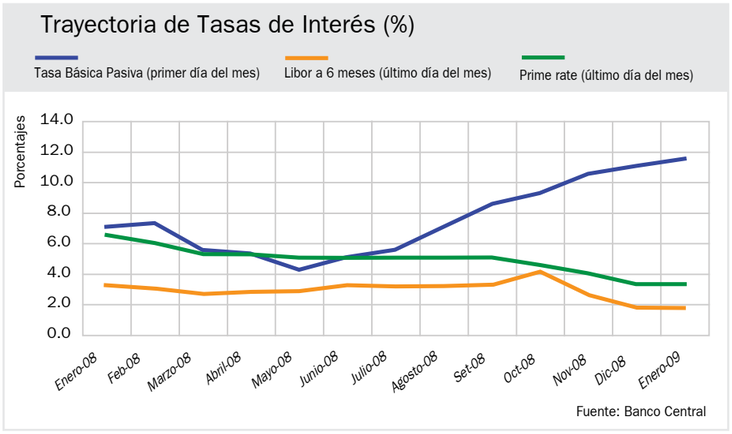
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2007 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 7.75 | 7.75 | 7.50 | 7.25 |
| 2008 | 6.5 | 6.0 | 5.25 | 5.25 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 5.0 | 4.5 | 4.0 | 3.25 |
| 2009 | 3.25 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

## Gráfico: #1




## Gráfico: #2




## Gráfico: #3

# Visualice tendencias

**Gráfico: #5**

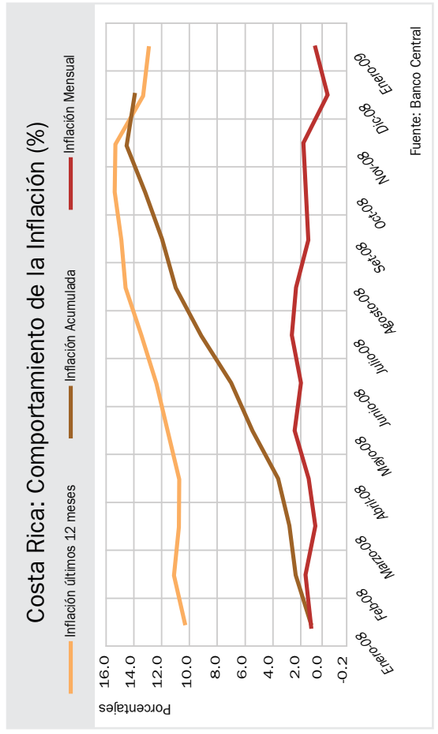



**Gráfico: #7**

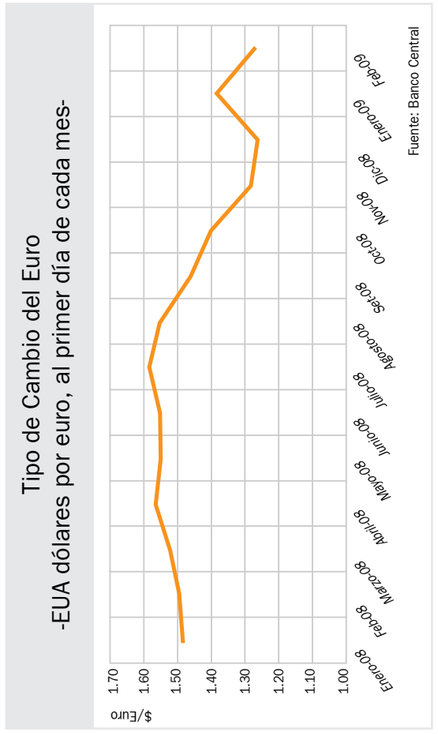



**Gráfico: #4**

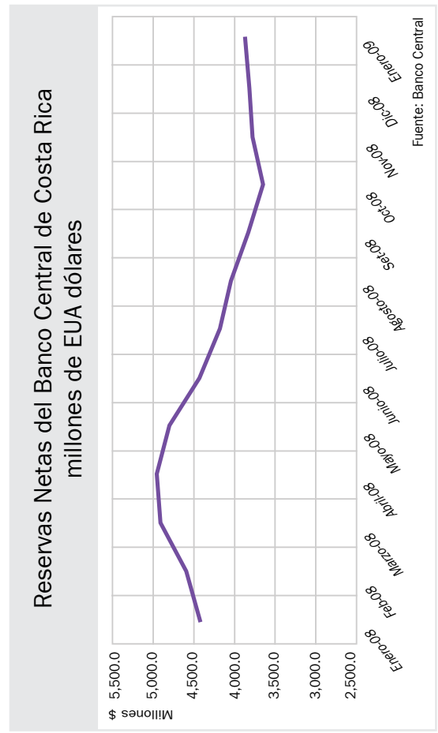
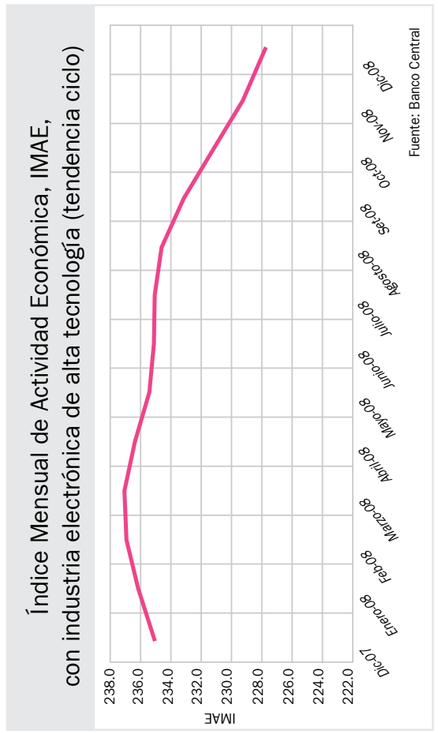



**Gráfico: #6**



# Ellos van con todo

## Motorola y Nokia preparados para la apertura del sistema pre-pago

**Si se le complica controlar el gasto en su recibo telefónico o bien, sufre de dolores de cabeza cada vez que piensa en el monto mensual que debe desembolsar para pagar el servicio de teléfono celular de algunos de sus empleados, no se preocupe más porque está cerca el día en que pueda saber por anticipado cuánto gastará mensualmente.**

**Modelos empresariales. Más conocidos como los "todo en uno", Nokia ofrece a los ejecutivos los modelos E66, E71 y E51. También pertenecen a esta familia y son similares en precio los teléfonos celulares de la serie N como el N82, N95 y el 8G.**

La apertura de líneas para el sistema prepago celular del Instituto Costarricense de Electricidad tiene agitados a los principales importadores de móviles telefónicos como Grupo Akkar, representante autorizado de Motorola y su competidor Eminent Technology, importador de Nokia.

El primero en dar el paso fue Eminent, con su campaña "Nokia te conecta con tus amigos", la cual incentiva la compra de teléfonos con la rifa de pantallas de plasma.

Evelyn Muñoz, Gerente de Ventas de esta empresa, afirmó que Nokia está preparada con modelos de gama económica que son los que a nivel mundial se utilizan con el servicio prepago.

"Actualmente contamos con 2 modelos que tienen un costo menor a los 35 mil colones que son el 1200 y el 1208. Por otra parte, tenemos nuevos modelos como el 5000, E71, E66, 7310 y 6600, de los cuales ya nos llegaron algunos en diciembre y el resto estará en Costa Rica para marzo", señaló Muñoz.

En la acera del frente, Lino Silva, Director General de Grupo Akkar, apuesta también por los modelos de bajo costo en los cuales ha concentrado un 40% de su portafolio marca Motorola.

"Tendremos ofertas muy agresivas en términos de precios y paquetes, especialmente para aquellas personas que no podrían adquirir un teléfono sino es con el sistema prepago, para ellos ofreceremos modelos que no sobrepasarán los 75 mil colones", afirmó Silva.

El año pasado, se vendieron 100 mil unidades de Motorola, mientras que su competidor Nokia prefiere guardar su cifra de ventas al cierre del 2008, aunque sus representantes en Costa Rica afirman que ocupan el 42% del mercado.

Los modelos más vendidos durante el año pasado, fueron el W175 y el W375 de Motorola y el 1112 (sustituido actualmente por el 1200) y el 1208 de Nokia.

Los empresarios esperan que la plataforma prepago del ICE ofrezca nuevas líneas a partir del mes de marzo, ya que hasta el momento sólo existe este sistema como una prueba con escasas líneas.

### Todo en uno

Cuando de teléfonos celulares se trata no existe un cliente más exigente que aquel que necesita un aparato que le facilite los recursos de una "oficina móvil".

Si este es su caso, el 2009 llegó cargado de modelos con funciones múltiples.

Así es el Z9, un teléfono de Motorola de tercera generación. Este terminal tiene una mayor capacidad de transmisión de datos, lo que permite usarlo para videoconferencia. Tecnología HSDPA que sincroniza la agenda con su outlook, una memoria expandible de 8 gigas y un diseño icónico (todo en una sola pieza).

De la misma marca, el V8 lo puede impresionar si usted es amante de los diseños ultradelgados. Con un chasis de aluminio, superficie antirrayaduras, memoria interna de 2 gigas, y una pantalla externa de video en tiempo real.

El E66 de Nokia, tiene un teclas dedicadas de un solo toque, navegación acelerada inteligente, una tarjeta de memoria microSD con función Hot Swap de hasta 8 GB, formatos de archiovs de reproducción de música: .mp3, .wma, .aac, AAC+ y eAAC+. EKA

**Lino Silva, Director General de Grupo Akkar de Costa Rica, conversa con su V8, uno de los modelos para ejecutivos de Motorola, cuyo precio al consumidor es de 200 mil colones.**

# Estrenando BARCO

## Christian Schneider, Gerente General de Citi Bank Costa Rica, en entrevista exclusiva para Revista Eka.

**¿Cuál es el modelo de negocios que seguirá Citi en Latinoamérica y Costa Rica con todas las fusiones?**
El modelo que seguiremos en Costa Rica y Centroamérica es el de banca universal. Anteriormente, Citi tenía una amplia presencia principalmente enfocada al negocio de banca corporativa y empresas multinacionales. Con la adquisición de Banco Uno y Banco Cuscatlán logramos tener una participación de mercado importante en el campo de tarjetas de crédito, banca de personas y mediana empresa. Además, es importante recalcar que con estas fusiones logramos una cobertura importante a nivel de sucursales.
De esta manera, buscamos una penetración efectiva en los segmentos, tanto de mediana empresa como de banca de retail.

**¿Cuáles son los nichos de mercado en los que se enfocarán?**
Para nosotros es estratégico aumentar la penetración en el segmento de banca de personas. Vamos a aprovechar la alta participación de mercado que se tenía en tarjetas de crédito en Costa Rica, esto nos permitirá ampliar la base de clientes de personas naturales.

**A nivel mundial como consecuencia de la crisis Citi ha tenido que recibir importantes inyecciones de capital para evitar la quiebra. ¿Cómo ganarán la confianza de los inversionistas y ahorrantes de Costa Rica con respecto a esto?**
Citi ha mantenido y mantiene niveles de capitalización y liquidez muy altos. Lógicamente el entorno mundial ha sido adverso, no solo para los bancos sino para otras industrias. Sony reportó por primera vez una pérdida operativa y hemos visto como el segmento automotriz también se ha afectado. Es decir, todos estamos enfrentando estos retos como resultado del entorno en que estamos viviendo.
Sin embargo, Citi está tomando las iniciativas necesarias para afrontar los desafíos que esta economía representa y nos preparan para el momento en que comience a recuperarse, lo cual esperamos sea pronto y podamos así regresar a los niveles de rentabilidad que estábamos acostumbrados a tener.
Nos vamos a concentrar en dar un buen servicio a nuestros clientes, tratando de mejorar a la mayor brevedad posible los impactos que pudieron haberse generado por la integración. Seguiremos enfocándonos en un servicio al cliente con excelencia que nuestros clientes merecen con el fin de gozar no solo de su confianza sino también de su preferencia.

**¿Qué expectativa de crecimiento tienen para este año?**
El banco irá muy de la mano del crecimiento económico. En este momento estamos observando y analizando el estado de la economía en Costa Rica y de acuerdo con las tendencias que se observen iremos buscando mantener o incrementar la participación de mercado.

**En relación con su cartera de clientes. ¿A cuánto asciende actualmente?**
Lo siento, esta es información confidencial.

**¿Qué podría decir en relación con las tendencias y retos futuros del mercado financiero en Costa Rica y a nivel global?**
Creo que las tendencias y los retos futuros del mercado financiero en Costa Rica, al igual que el resto del mundo, se resume en afrontar la desaceleración que se está dando en algunos sectores de las economías. Vamos a estar muy atentos a aquellos sectores que se vean afectados. Tenemos que buscar una mayor penetración en el área de banca privada en Costa Rica, la cual tiene en este momento un nivel de penetración bastante bajo comparado al resto de los países y finalmente, tenemos el reto de preparar y diseñar productos competitivos.

**Tras la aprobación del fondo de capitalización, los inversionistas, especialmente los desarrolladores de bienes raíces, esperan recuperar el crecimiento de construcciones turísticas y segundas viviendas. ¿Considera usted que esta es una expectativa real?**
Lo que debemos observar es la demanda que el sector de construcción pueda estar generando y no crear una sobre oferta en el mercado. Es muy probable que en este momento se esté viendo una reducción en la demanda de propiedades por parte de extranjeros. Debemos estar muy atentos a no crear un exceso de oferta que vaya a afectar negativamente los precios y la cartera de los bancos. Es diferente en cuanto a la parte de vivienda porque existe una necesidad de vivienda que hay que satisfacer para el mercado local.

**¿Tendrán para ellos (los inversionistas) algún proyecto específico, tasa de interés preferencial u otros para atraerlos a su banco?**
Las condiciones del mercado determinarán los precios de acuerdo con la liquidez y el entorno.

**Christian Schneider, Gerente General de Citi Bank Costa Rica, afirma que uno de sus principales retos será trasladar el éxito que el banco ha tenido con las empresas multinacionales, a la clientela de banca retail.**

**¿Tienen alguna novedad o plan promocional en tarjetas de crédito?**

Buscamos continuamente tener planes promocionales para que nuestros clientes siempre se vean beneficiados con nuestros productos. En este momento por ejemplo, tenemos el beneficio de traer Le Grand Cirque a Costa Rica. Nuestros clientes tienen una promoción especial, es decir, no solamente tienen acceso a un precio diferenciado y exclusivo sino que tienen la pre venta de las entradas. Continuamente estamos trabajando para que nuestros clientes sepan que tienen beneficios especiales que nos distingan de la competencia. EKA

## Los duros de Citi

| | |
|---|---|
| Ana Laura Navarro | Gerente de Banca Transaccional |
| Carmen Jiménez | Gerente Financiero |
| Cristina Alfaro | Gerente de legal & cumplimiento |
| Diego Bernini | Gerente de Riesgo Consumo |
| Francina Quirós | Gerente de auditoria interna |
| Francisco Moreira | Gerente de Operaciones |
| Jaime Martínez | Gerente de Citi Tarjetas |
| Juan Carlos Araya | Gerente de Puesto de Bolsa |
| Juan Güier | Gerente de Tesorería |
| Manuel Marenco | Subdirector Ejecutivo |
| Mauricio Alvarado | Gerente de Riesgo Corporativo |
| Mauricio Serrano | Gerente de banca comercial |
| Milena Castro | Gerente de Recursos Humanos |
| Peter Ossenbach | Gerente de Banca Corporativa |
| Yanory Vega | Gerente de Banca de Retail |

# Cuando el trabajo se vuelve una locura

**30%** de los empleados sufren de estrés laboral.

Si ya está a punto de que le de un infarto, su nivel de azúcar en la sangre va hacia arriba, no puede dormir y ya perdió el apetito sexual, la causa puede estar en la oficina.

Así es, el estrés laboral ya no perdona a nadie.

Hace algunos años, se creía que los problemas de salud derivados del estrés afectaban únicamente a los ejecutivos y a los niveles medios. Sin embargo, se han encontrado personas de todos los estratos con gran variedad de padecimientos consecuencia del exceso de trabajo y los hábitos de vida sedentaria.

Un reciente estudio publicado por Felipe Uribe, especialista en Medicina Laboral de la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de México (UNAM), indica que actualmente casi cualquier actividad produce estrés.

Según Uribe la falta de indicaciones y de estabilidad, los recortes de personal, las presiones financieras del sindicato, de los empleados, de los clientes y la rotación de turnos, entre otros, son factores que afectan la esfera biológica, psicológica y social.

"Para entender este fenómeno se debe saber que el estrés es algo natural en todo organismo. Es la respuesta a reacciones específicas y en ese sentido puede general efectos positivos y negativos. En el primer caso, el estrés nos hace responder a estímulos, como estar alerta en caso de un temblor; en cambio, el efecto negativo nos provoca daños biológicos y frustra cualquier actividad de respuesta", señala Uribe.

En el peor de los casos, el estrés crónico o agudo, puede llegar a ser permanente y estar presente en su vida hasta el día que se pensione provocando con el tiempo daños a la salud e incluso la muerte.

### ¿Cómo estamos los ticos?

Según el Dr. Juan Leonardo Flores Solano, Especialista en Medicina del Trabajo, aunque los estudios en manos del Ministerio de Trabajo, el Departamento de Salud Ocupacional de la CCSS, el Instituto Nacional de Seguros, entre otros, se elaboraron en grupos laborales reducidos, nuestra realidad no se aleja mucho de la investigación realizada por Uribe. (Ver recuadro)

"Todas las personas reaccionan diferente ante los estímulos, ya sean positivos o negativos. Pero es indudable que el estrés laboral en Costa Rica es el culpable de enfermedades y lesiones que representan casi las tres cuartas partes del ausentismo de los trabajadores y no en vano Naciones Unidas clasifica este mal como la Enfermedad del Siglo XXI", afirma Flores.

El estrés laboral tiene como consecuencias en nuestro país y el mundo:

- Enfermedades cardiovasculares, (principal causa de muerte en Costa Rica),
- El cáncer; si bien no lo causa de manera directa, diversos comportamientos relacionados con el estrés aumentan en forma secundaria el riesgo de padecer este mal. (Por ejemplo el abuso del tabaco y la sobrealimentación, especialmente a base de alimentos grasos).
- Transtornos del músculo esquelético, sobre todo de los brazos, el cuello y la región lumbar; y gastrointestinales, entre los que destaca el síndrome del colon irritable, que causa dolorosos espasmos del intestino grueso.
- Ansiedad, los sentimientos de tristeza y aflicción.

***Fuente: Análisis de situación laboral de la Clínica Dr. Carlos Duran Cartín, CCSS.***

### Números de Stress

- **43%** de los empleados dicen que en su lugar de trabajo, la gente expresa miedo o ansiedad respecto a los sucesos nacionales, por lo menos varias veces a la semana.
- **33%** declara haber observado un aumento de la ansiedad o dolencias físicas relacionadas con el estrés en su lugar trabajo (como dolores de cabeza y resfriados).
- **27%** refiere problemas emocionales, como depresión, insomnio, abuso de drogas o conflictos familiares.
- **28%** describe que la economía del país es lo que causa más estrés.
- **40%** declara que las quejas de los clientes externos le producen altos niveles de estrés.



Las 500 empresas más grandes del país leen EKA

Año con año actualizamos la lista de las 500 empresas más grandes y nos aseguramos de que todos sus gerentes reciban **EKA.**
El resto de la circulación está compuesta por suscripciones solicitadas. Para EKA es muy importante que las personas que reciben la revista, es porque están realmente interesadas en ella.

**3,805**
**empresarios han solicitado EKA**

Circulación total (digital e impresa) = 4577

Tels.: (506) 8815-6194 / 8844-4116 www.**EKA**enlinea.com

# Alianza Real-Marriott

**La Corporación Marriott International (NYSE: MAR) celebró la apertura del Marriott Guanacaste Resort & Spa, el cual cuenta con un total de 310 habitaciones. Este desarrollo funciona bajo el esquema de franquicia que la empresa suscribió con Hotel Real de Pinilla, S.A., una filial del Real Hotels & Resorts del Salvador.**

El nuevo complejo turístico está ubicado a aproximadamente una hora del Aeropuerto Internacional Daniel Oduber de Liberia y forma parte de las 4,000 acres de la comunidad residencial y de complejos turísticos de Hacienda Pinilla. La infraestructura posee un campo de golf de 18 hoyos, un centro ecuestre, canchas de tenis y el nuevo spa de JW Marriott Guanacaste.

Ed Fuller, presidente y director administrativo de la división de hospedaje internacional de los hoteles Marriott señaló que "estamos encantados de trabajar con Real Hotels & Resorts y observar la forma en que nuestra marca de JW Marriott, galardonada en diversas ocasiones, va creciendo en América Latina". Fuller también acotó que "Costa Rica representa un emocionante destino con muchos incentivos para los viajes de placer, especialmente para el ecoturismo, y atrae a un grupo muy diverso de visitantes. Debido a esto, en combinación con la reputación mundial que ha adquirido Marriott por sus servicios y la calidad de sus productos, tenemos la plena confianza que este complejo turístico será todo un éxito".

En nombre de Real Hotels & Resorts, Ricardo Poma, Presidente y Jefe Ejecutivo, explicó que "nuestra empresa está muy satisfecha de trabajar con Marriott en este proyecto tan singular. Nuestro propósito es que este complejo turístico se sitúe como el preferido de las personas que viajan a Costa Rica".

Para el entretenimiento y la alimentación de los huéspedes, el complejo brinda seis lugares diferentes, entre los que se incluyen dos restaurantes que ofrecen tanto la cocina tradicional costarricense como platillos internacionales contemporáneos, al igual que una variedad de otras opciones de restaurantes para los huéspedes.

Para la celebración de conferencias y actividades sociales, JW Marriott Guanacaste Resort & Spa tiene disponible más de 75,000 pies cuadrados de espacio flexible, desde salas para celebrar conferencias en un ambiente íntimo hasta salones más grandes para fiestas.

La actual cartera hotelera de Marriott International en Costa Rica incluye el hotel Costa Rica Marriott Hotel San José, el complejo de playa y golf Los Sueños Marriott, y el Hotel Courtyard by Marriott San José. Asimismo, durante los próximos tres años, Marriott ha planificado la apertura de otros tres hoteles en Costa Rica, los cuales incluyen el Residence Inn San José, el Courtyard by Marriott Aeropuerto San José y el Courtyard by Marriott Guanacaste El Coco.

**¡Ya son cuatro! Con esta inauguración Marriott Internacional suma cuatro hoteles en diferentes puntos del país. La corporación Marriott International cuenta con más de 3,100 propiedades que ofrecen alojamiento en los Estados Unidos y en otros 66 países y territorios. Las franquicias se adjudican bajo las marcas Marriott, JW Marriott, The Ritz-Carlton, Renaissance, Residence Inn, Courtyard, TownePlace Suites, Fairfield Inn, SpringHill Suites y Bulgari.**

**El Presidente de la República, Óscar Arias, aprovechó la inauguración del JW Marriott para dar su apoyo al sector turismo durante crisis financiera. Lo acompañan, Fernando Poma, Presidente del Grupo Real Hotel & Resorts, Ed Fuller, Presidente de la división de hospedaje internacional de los hoteles Marriott y Carlos Ricardo Benavides, Ministro de Turismo.**

# CLASIFICADOS Guía de Proveedores

| EMPRESA | TELEFONO | FAX |
|---|---|---|

## AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION

CoolSpot · MULTIFRIO ALWAYS COOL

SanJosé: 2226-8071 / Jacó: 2643-5256
Solarium: 2668-1140 / Huacas: 2653 6449

## ALQUILER DE SALA DE CONFERENCIAS

| | | |
|---|---|---|
| Best Western Hotel & Casino Kamuk | 2777-0811 | 2777-0258 |

## AUDITORIAS

| | | |
|---|---|---|
| Fisa | 2290-8948 | 2296-0617 |
| Deloitte & Touche | 2253-2466 | 2246-5100 |

## AUTOS

| | | |
|---|---|---|
| Agencia Datsun | 2290-0505 | 2231-7083 |
| Autos Automotriz | 2257-8000 | 2257-6952 |
| Autos Honda-Faco | 2257-6911 | 2233-0038 |
| Autos Renault | 2290-1209 | 2232-6791 |
| Purdy Motor | 2287-4100 | 2255-0947 |
| Suzuki-Vetrasa | 2242-7000 | 2290-2222 |

## BANCOS

| | | |
|---|---|---|
| BAC San José | 2295-9595 | 2222-8208 |
| Banca Promérica | 2519-8000 | 232-95727 |
| Banco BCT | 2212-8000 | 2222-1793 |
| Banco Central de Costa Rica | 2243-3333 | 2243-4545 |
| Banco Citibank | 2201-0800 | 2201-8311 |
| Banco Cuscatlán | 2299-0299 | 2296-0026 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 2550-0202 | 2550-0641 |
| Banco de Costa Rica | 2287-9000 | 2233-1458 |
| Banco Hipotecario de la Vivienda | 2253-0233 | 2224-2953 |
| Banco HSBC | 2287-1000 | 2287-1020 |
| Banco Improsa | 2257-0668 | 2223-7319 |
| Banco Interamericano de Desarrollo | 2233-3244 | 2233-1840 |
| Banco Nacional | 2212-2000 | 2255-3067 |
| Banco Popular | 2257-5797 | 2255-1966 |
| Banco Uno | 2291-4001 | 2291-4949 |
| Scotiabank | 2287-8743 | 2223-6328 |

## BUFETES

| | | |
|---|---|---|
| Arias & Muñoz- Costa Rica | 2204-7575 | 2204-7580 |
| BLP Abogados | 2205-3939 | 2205-3940 |
| Facio & Cañas | 2256-5555 | 2255-2510 |
| Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco | 2519-7500 | 2519-7575 |
| Zürcher Odio & Raven | 2201-3924 | 2201-7150 |

## CAPACITACION

| | | |
|---|---|---|
| Fundes | 2234-6359 | 2234-6837 |
| Nexo Latino Costa Rica Ltda (info@nexolatino.com). | | 2228-7491 |

## CAFE

SEGURA FAMILY · Café Orgánico y Cacao Orgánico, Certificados para la venta
Tel: 8347-5984 · Fax: 2270-5056. · Café Colonial

## COMUNICACIONES

| | | |
|---|---|---|
| Language Line Services | 2293-4201 | 2293-4206 |
| Racsa | 2287-0087 | 2287-0508 |
| Stream International | 2293-1000 | 2293-0955 |
| Sykes | 2293-2333 | 2293-4724 |
| TTS | 2226-7921 | 2226-8439 |

## CONSULTORES RECURSOS HUMANOS

| | | |
|---|---|---|
| Adecco | 2256-1169 | 2222-9749 |
| Aporta Solutions | 2291-8831 | 2296-1972 |
| Career Transitions | 2296-5436 | 2296-5483 |
| Doris Peters & Asoc. | 2283-0544 | 2280-4898 |
| Grupo Meta Consultores | 2290-5124 | 2290-4613 |
| KPMG | 2204-3168 | 2204-3131 |
| Manpower | 2258-8864 | 2258-6984 |
| MRI Network | 2228-3090 | 2228-7036 |
| Grupo PRESELECCIÓN | 2290-8685 / info@grupopreseleccion.com | |

## EDUCACION

| | | |
|---|---|---|
| INCAE | 2437-2340 | 2433-9045 |
| UCIMED | 2296-3944 | 2231-4368 |
| Ulacit | 2257-5767 | 2222-4542 |
| Universidad Fidélitas | 2253-0262 | 2283-2186 |
| Universidad Hispanoamericana | 2241-9090 | |
| Universidad Interamericana | 2261-4242 | 2261-3212 |

## FINANCIERAS

| | | |
|---|---|---|
| Financiera Acobo | 2295-0300 | 2295-0303 |
| Financiera Brunca | 2253-7282 | 2253-0132 |
| Financiera Comeca | 2256-9944 | 2256-8440 |
| Financiera Desyfin | 2224-8408 | 2280-8407 |
| Financiera Servimás | 2210-8100 | 2220-0980 |

## FONDOS DE INVERSION

| | | |
|---|---|---|
| BCR Fondos de Inversión | 2250-8111 | 2291-2500 |
| BN Sociedad de Fondos de Inversión: | 2258-5558 | 2258-5431 |
| Grupo Sama | 2296-7070 | 2220-1809 |
| Interfin Fondos de Inversión | 2210-4000 | 2210-4560 |

## GAS LP

GAS NACIONAL ZETA S.A.
Gas Nacional Zeta S.A.…….....2573-7649…..2573-7895
Pedidos a nuestra línea Gratuita
800 ZETA GAS
800-938-2427
Seguridad, Economía y Servicio

## IDIOMAS

| | | |
|---|---|---|
| Centro Cultural Costarricense Norteamericano | 2207-7500 | 2224-1480 |
| Berlitz Centro Mundial de Idiomas | 2253-9191 | 2204-7555 |
| Instituto Latinoamericano de Idiomas | 2233-2546 | |
| Instituto Loscher Ebbinghaus | 2224-4831 | 2224-4465 |
| Intensa | 2281-1818/ | 2253-4337 |
| Universal de Idiomas | 2257-0441 | 2223-9917 |

## MENSAJERIA

| | | |
|---|---|---|
| Grupo Jireh | 2224-8345 | 2280-1973 |

## OFICINA DE MERCADEO EXTERNO

| | | |
|---|---|---|
| Grupo Glomo AP S.A. | 2225-4606 | 2280-3029 |

## OPERADORAS DE RIESGO

| | | |
|---|---|---|
| BN Valores | 2287-4545 | :2258-9739 |
| Citivalores | 2201-0800 | 2201-8056 |
| Improsa Valores | 2523-1500 | 2223-7319 |
| Interbolsa | 2290-5151 | 2231-5556 |

## PARQUES Y JARDINES

| | | |
|---|---|---|
| Carlos R. Nanne E. | 2228-1601 | 8389-5150 |

## PRODUCTOS DE LIMPIEZA

| | | |
|---|---|---|
| Distribuidora Florex Centroamericana | 2447-3240 | 2447-3248 |

## PRODUCTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE

| | | |
|---|---|---|
| Grupo Mil de Costa Rica | 2510-33-33 | 2510-33-33 |

## PLASTICOS

PLASTIMEX S.A. PALMARES · Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873 · www.plastimexsa.com

## ROTULACION / IMPRESION DIGITAL / ART. PROMOCIONALES

PROMERC · BIC

| | | |
|---|---|---|
| CL Interactivos (cl_interactivos@yahoo.com) | 8841-7054 | |
| JC Rótulos | 2271-0400 | 2271-0398 |
| Promerc lapiceros BIC y Artículos Promocionales | 2258-3544 | 2258-3346 |

## SEGURIDAD

| | | |
|---|---|---|
| ADT | 2257-7374 | 2257-1234 |
| Celltracker S.A | 2231-4580 | 2231-6892 |
| Corporación JISA Los Centinelas | 2223-9080 | 2221-3316 |
| Securicor | 2257-4138 | 2233-9095 |
| Seguridad USI | 2245-3422 | 2285-6744 |

**Para aparecer en esta sección contáctenos al 2231-6722 ext.150 con Karina Delgado, email: karina.delgado@eka.net**

Best Western
Irazú
Hotel & Casino
★ ★ ★ ★

- Restaurante las 24 horas
- Internet inalámbrico gratis
- Desayuno incluido
- Gimnasio
- Piscina & Jacuzzi
- Bar
- Casino
- Spa

Llamadas Internacionales Gratuitas

Transporte de Aeropuerto
Garantizado cada 20 minutos

A 5 minutos de la ciudad
Teléfono: +(506) 2290-9300 • bwireservas@grupomarta.com

GRUPO MARTA HOTELS
www.webgotravel.com

Profesionales
de hotelería y gastronomía:

- Asista al centro de negocios donde habrá exposición de productos y servicios para hoteles, restaurantes y afines.
- 200 stands con expositores nacionales e internacionales.
- Si usted es profesional del sector, solicite su entrada gratuita en www.exphore.com registrándose anticipadamente.
- Entrada sin invitación o registro anticipado ¢4,000
- Prohibida la entrada a menores de 18 años.

9 edición EXPHORE
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES
Organiza Apetito
23, 24 y 25 Junio 2009 Eventos Pedregal, Costa Rica

Reserve su stand:
Milagro Obando, Ejecutiva de Eventos
milagro.obando@eka.net • (506)2231-6722 Ext. 132

Guillermo Rodríguez, Asesor Comercial
guillermo.rodriguez@eka.net • (506)8997-1651

ConHotel

www.exphore.com

*Por Luis Mesalles, Economista*

# Plan Escudo: Protección más que Reactivación

**El Plan Escudo del presidente Arias se subtitula de "Protección social y estímulo económico frente a la crisis internacional". Se divide en dos partes, una que intenta proteger a los más pobres, y otra que pretende promover un mayor crecimiento económico y generación de empleo.**

Por el lado de protección se toman medidas muy focalizadas, que van dirigidas a los grupos que probablemente sean los más afectados negativamente por la crisis económica. Así, por ejemplo, se anuncia un nuevo aumento a las pensiones del régimen no contributivo, se destinan más fondos a las guarderías infantiles (CEN-CINAI), y se expande el programa de becas a estudiantes de secundaria (Avancemos). Todos estos programas pretenden hacerle llegar más dinero a familias de muy bajos recursos. Con esto, se les ayuda a enfrentar mejor la situación económica que atraviesan que, ante la crisis, muy probablemente, se agrave aún más, dado que existe una mayor posibilidad de que queden desempleados. Al mismo tiempo, estas medidas sirven de estimulo a la economía, ya que las familias mas pobres tienden a gastar cualquier dinero adicional que les llegue. Ese mayor gasto incentiva a las empresas a producir más, lo que genera un estimulo al empleo.

Otro grupo de medidas del Plan Escudo van más dirigidas a crear condiciones para que las empresas tengan mayores incentivos para seguir produciendo, y por lo tanto, que no despidan personal. Los proyectos de flexibilización laboral, la capitalización de los bancos estatales (con el fin de reactivar el crédito), la depreciación acelerada para nuevas inversiones (que permitiría a las empresas pagar menos impuesto de la renta), y el pago a 30 días plazo para proveedores del sector público (que ayudaría muchísimo al flujo de caja de dichas empresas), son ejemplos de este tipo de medidas.

En términos de estimulo de la economía, el plan está orientado a la generación de empleos.

El plan de Arias es que el sector público compense, al menos parcialmente, la pérdida de empleos del sector privado. Para esto, el gobierno pretende aumentar el gasto público mediante el aumento en la inversión en infraestructura, especialmente carreteras, aulas para escuelas y nuevos CEN-CINAI, así como proyectos de generación eléctrica, el gobierno quiere absorber parte de los trabajadores que ya han sido despedidos en el sector construcción. Además, se quiere ayudar a que las municipalidades mejoren la ejecución de proyectos, especialmente los ligados al mantenimiento de las calles rurales.

Todo esto suena muy bien, pero tiene dos problemas. Por un lado, estamos hablando de cosas que el gobierno hace rato debería haber hecho y por otro, este tipo de inversiones, en su mayoría, son intensivas en capital; o sea, no requieren de mucha mano de obra.

En fin, el Plan Escudo del presidente Arias pretende dar cierta protección a los más pobres, para ayudarlos a sortear esta crisis un poco mejor.

En términos de estimulo de la economía, volvemos a caer en lo mismo de siempre. Lo que se requiere hacer en estos momentos de crisis es lo mismo que se debería haber hecho desde hace años: invertir para mejorar y ejecutar lo que hace tantos años se había postergado.



CONMETAS
Congreso de Mercadeo y Ventas
4 y 5 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobicí
• Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área encuentran nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia.
• Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.
• Area de exhibición para proveedores.
Éxito
Resultados
Competencia
Promociones
Imagen
Comunicar
ORGANIZA: EKA LA REVISTA EMPRESARIAL
PATROCINA: Universidad Interamericana
Para Inscripciones
Tel: (506)2231-6722 ext.134, 130 y 150
Contacto: Milagro Obando
Tel: (506)2231-6722 ext.132
email: milagro.obando@eka.net
WWW.CONMETAS.COM
2009
Alcanza la cumbre de tus objetivos

# El Mejor Ron Del Mundo

## Primero en Londres

**MEDALLA DE ORO Y MEJOR EN SU CLASE**
International Wine & Spirits Competition 2005
**(Y OTRA VEZ EN 2007)**

## Primero en San Francisco

**DOBLE MEDALLA DE ORO**
San Francisco World Spirits Competition 2006
**(Y OTRA VEZ EN 2008)**

## Primero en Chicago

**MEDALLA DE ORO**
Beverage Tasting Institute 2006

**LOS EXPERTOS CONCUERDAN, ESTE ES EL RON CON MEJOR SABOR DEL MUNDO.**

Disfrútelo con moderación. | www.flordecana.com

Flor de Caña®

DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.

Teléfonos: 2227-2222 - 2227-2190 - 2227-2380 • Fax (506) 2227-2535
P.O.BOX 5953-1000 • E-mail: yamunisa@ice.co.cr • San José, Costa Rica