Nº 276 / ENERO 2008

# EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Ranking de Hospitales y Clínicas 14

Especial de Estética 20

Economía no se dolarizará 24

Expectativas empresariales para el 2008 34

# "Números saludables"

Según Bernal Aragón, Director General del Hospital Clínica Bíblica, el crecimiento de sus utilidades en el 2007 les permitió dedicar $600 millones –un tercio del total- en programas de ayuda social.

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso
Nº 130

CORREOS DE COSTA RICA

# El orgullo de los costarricenses es tener el Centro de Especialidades Médicas más grande de Centroamérica y ser el Centro de Referencia en turismo de salud más importante de la región.

## El Hospital CIMA San José afianzó su liderazgo y calidad durante el 2007

El año que recién concluyó fue de grandes éxitos para el Hospital CIMA San José, ya que se consolidó como el Centro de Especialidades Médicas más grande de Centroamérica y el Centro de Recomendación de turismo médico más importante de la región.

Desde su fundación hace ya casi ocho años el crecimiento del CIMA se ha dado de forma continua; tiempo que le ha servido para ganar un excelente prestigio en Costa Rica y toda la región latinoamericana. No en vano es el **único hospital del país acreditado en procesos de calidad por el Ministerio de Salud de Costa Rica**, y que se guía por los más altos estándares de calidad, seguridad del paciente y servicio.

Además es el único hospital del país que forma parte de una cadena internacional de hospitales, la Corporación CIMA, con sede en Dallas Texas y filiales en México y Brasil, para un total de diez hospitales líderes en cada lugar donde operan.

El Hospital CIMA ha estado a la vanguardia de la medicina centroamericana, es así como año a año introduce la tecnología más avanzada para tratar los diferentes padecimientos. Durante el 2007 adquirió novedosos equipos para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades en las áreas de gastroenterología, neurocirugía, cardiología, vascular periférico, urología y la especialidad de fisioterapia, entre otros.

Por el compromiso de querer brindar siempre lo mejor, el Hospital es pionero en tecnología no invasiva, cirugías ambulatorias y complejas para tratar distintos padecimientos, así como atención personalizada para el paciente y su familia.

Debido a la ocupación del 100% de sus quirófanos y habitaciones, en el 2008 se inaugurarán cuatro nuevas salas de cirugía integradas e inteligentes, y un nuevo piso de hospitalización con habitaciones estándar, suite y zonas VIP.

CIMA San José forma parte de la mayor cadena internacional de hospitales en América Latina

**Culminamos un año de grandes éxitos, con la inauguración de las Torres Médicas II y III.**

### Nuestro liderazgo radica en ser el:

- Único Hospital en Costa Rica Acreditado en procesos de calidad por el Ministerio de Salud
- Mejor Centro Hospitalario de Centroamérica
- Único Hospital en Costa Rica con tres torres de consultorios médicos
- Hospital con un Cuerpo Médico de más de 500 especialistas credencializados
- Líder en Innovación, Tecnología, Excelencia, Calidad y Servicio
- Hospital con los más altos Estándares Nacionales e Internacionales en Calidad y Seguridad del paciente

### TECNOLOGÍA

Reconocidos por contar con tecnología de punta para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades complejas, en más de 60 especialidades.

Prestigio en Neurocirugía, Urología, Vascular Periférico, Ortopedia, Cirugía Estética, Neonatología, Oncología, Ginecoobstetricia, Psiquiatría, Cardiología, Diagnóstico por Imágenes, Fisioterapia y Rehabilitación; además, Unidades de Cuidados Intensivos: Médicos y Quirúrgicos de Adultos, Coronaria y Neonatal.

### LIDERAZGO

Elevamos el nivel de los servicios médicos en Centroamérica.

Posicionamos a Costa Rica como el destino más seguro para el turismo de salud.

Prestigio en la prevención y tratamiento de enfermedades complejas.

### EXCELENCIA

Calidad humana y atención personalizada

Diseñado y construido con los más altos estándares internacionales para edificaciones hospitalarias.

Planta física, plataforma tecnológica y sistemas de respaldo, a la altura de los mejores hospitales de Estados Unidos y Europa.

Los mejores especialistas, los mejores equipos, el mejor hospital.

**Central telefónica: 208-1000 • Torre I: 208-1700 - Torres II y III: 208-8000**

SAN JOSE CIMA® CENTRO INTERNACIONAL DE MEDICINA

# MEXICANA®

## La primera línea aérea de México.

***Mexicana de Aviación inició operaciones hace 86 años por lo que es la cuarta aerolínea con más tradición en el mundo.***

Actualmente es la línea aérea con mayor cobertura internacional de México y líder en transportación entre México y Estados Unidos. Desde el centro de operación en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México sirve alrededor de 50 destinos: Norteamérica, Centro, Sudamérica y el Caribe. Sus acuerdos de código compartido con importantes aerolíneas en el mundo representan para sus pasajeros grandes beneficios en la acumulación y redención de millas, acceso a Salones Ejecutivos, amplias posibilidades de conexión y horarios coordinados con una extensa red de rutas que cubren gran parte del mundo.
El contar con una de las flotas más moderna del mundo le ha permitido sustentar uno de los niveles más altos de puntualidad. Mexicana cuenta con la mejor Base de Mantenimiento en América Latina.
Mexicana se ha distinguido siempre por ser una empresa que está a la vanguardia. Inaugurando rutas internacionales, creando una base de mantenimiento para que su flota esté siempre en óptimas condiciones, contando con todos los avances en la tecnología aeronáutica y estableciendo centros de capacitación permanente para su personal.
En julio de 2005 Mexicana de Aviación lanzó su aerolínea de bajo costo Click Mexicana, la cual actualmente ofrece 26 rutas con tarifas muy atractivas.

### Premios y Certificaciones

- Mejor aerolínea
- Mejor Página Web
- Mejor Business Class
- Premio Global Traveler como la 'Mejor Línea Aérea de México'
- World Travel Awards en la región de México y Latinoamérica
- Certificación IOSA del Programa de Seguridad Operacional de la IATA
- Refrendo por tercera ocasión de la certificación "Industria Limpia" otorgado por parte de la Procuraduría de Protección al Ambiente.
- Premio como "Mejor Línea Aérea Nacional en el 2007" otorgado por undécima ocasión consecutiva por prestadores y usuarios de servicios de Convenciones.

El 13 de diciembre de 1977, inaugura su ruta a San José, Costa Rica, es decir hace 30 años, un vuelo diario de forma ininterrumpida hacia la Ciudad de México, utilizando el equipo Boeing 320, estrechando aún más los lazos de amistad que siempre han existido entre México y este país.

Durante este tiempo Mexicana en Costa Rica se ha consolidado por sus productos, puntualidad, mejor horario, excelente servicio, y por tener la flota más moderna. Recibiendo siempre el apoyo de todos sus amigos de la Embajada de México, las agencias de viajes, agencias mayoristas, hoteleros y en general de todo el medio turístico.

El 05 Octubre del 2007 brinda un segundo vuelo a México y a dos nuevos destinos Panamá y Guatemala, los días Viernes, Sábado y Domingo. Utilizando el equipo Boeing 320

### Airbus 320-200

Capacidad: 150 asientos, 12 de Clase Ejecutiva y 138 en Clase Turista. Corto-mediano alcance.
Fabricante: Airbus Industrie
Alcance: 4,100 Km..
Tripulación: 2 pilotos y 5 sobrecargos
Velocidad: 830 Km/h, 520 mph

### Airbus 319-200

Capacidad: 120 asientos, 12 de Clase Ejecutiva y 108 en Clase Turista. Mediano alcance.
Fabricante: Airbus Industrie
Alcance: 1,900 Km..
Tripulación: 2 pilotos y 5 sobrecargos
Velocidad: 890 Km/h, 550 mph

| # Vuelo | Ruta | Salida | Llegada |
|---|---|---|---|
| 386 | San José - México | 7:05am | 10:00am |
| 382 | San José - México | 04:05pm | 08:50pm |

| # Vuelo | Ruta | Salida | Llegada |
|---|---|---|---|
| 383 | México - San José | 06:40am | 11:05a.m |
| 387 | México - San José | 8:00pm | 11:00pm |

*Sr. Robert Mora,*
*Gerente General de Mexicana.*

Para mayor información consulte a su agencia de viajes o llame a nuestras oficinas al (506) 295-6969
Edificio Torre Mercedes, Primer Piso, calle 24, Paseo Colón.
www.mexicana.com

# Sólo Mexicana tiene la Clase Ejecutiva que mereces.

Ascenso saliendo de Costa Rica:

| | |
|---|---|
| Ciudad de México | $157 50 USD |
| República Mexicana | $183 75 USD |
| Estados Unidos | $315 USD |
| Canadá y Sudamérica* | $420 USD |
| Buenos Aires | $682 50 USD |

Compra tu ascenso para volar en la mejor Clase Ejecutiva de Latinoamérica 24 horas antes de la salida de tu vuelo y aprovecha estas excelentes tarifas.

**Consulte a su agencia de viajes preferida o llame a nuestras oficinas: 295 6969 / 442 0422**
**Visite nuestra página web: www.mexicana.com**

CLASE EJECUTIVA MEXICANA®

*Excepto Buenos Aires. Aplica sólo en vuelos operados por Mexicana. Aplica con cualquier boleto con tarifa.
Se otorgará el ascenso en clase "D". Los cargos aplican por cada vuelo. Las tarifas incluyen el impuesto del 5% de ICT.

**10 En Acción**

**12 Gerencia**
**3 aspectos claves que hacen crecer un producto en el mercado**

**34 Foro**
**¿Cuáles son las expectativas del sector empresarial para el año 2008?**

**25 Sección Desyfin**

**26 Portafolio de inversiones**

**24 Ecoanálisis**
**La economía no se va a dolarizar**
Así lo aseguró Francisco de Paula Gutiérrez, Presidente del Banco Central, durante el último Programa de Actualización Económica de Ecoanálisis del 2007.

**Ideas, Gente y Empresas**

**14 Ranking de Hospitales y Clínicas.**
Los hospitales y clínicas privadas que han ganado terreno en este sector. Encuentre también en el ranking, información relevante sobre las estrategias de competencia que mantienen estas empresas.

**20 Especial de Estética**
Cada turista que ingresa al país para realizarse algún tipo de cirugía, genera al menos entre $2 mil y $3 mil entre gastos médicos y hospedaje.



**www.EKAenlinea.com**

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





TODO **LÍDER**
BUSCA OTRO **LÍDER.**

**Por eso los que buscan lo mejor para sus inversiones, están aquí.**

En BN Valores estamos consolidados como el puesto de bolsa número uno del país.

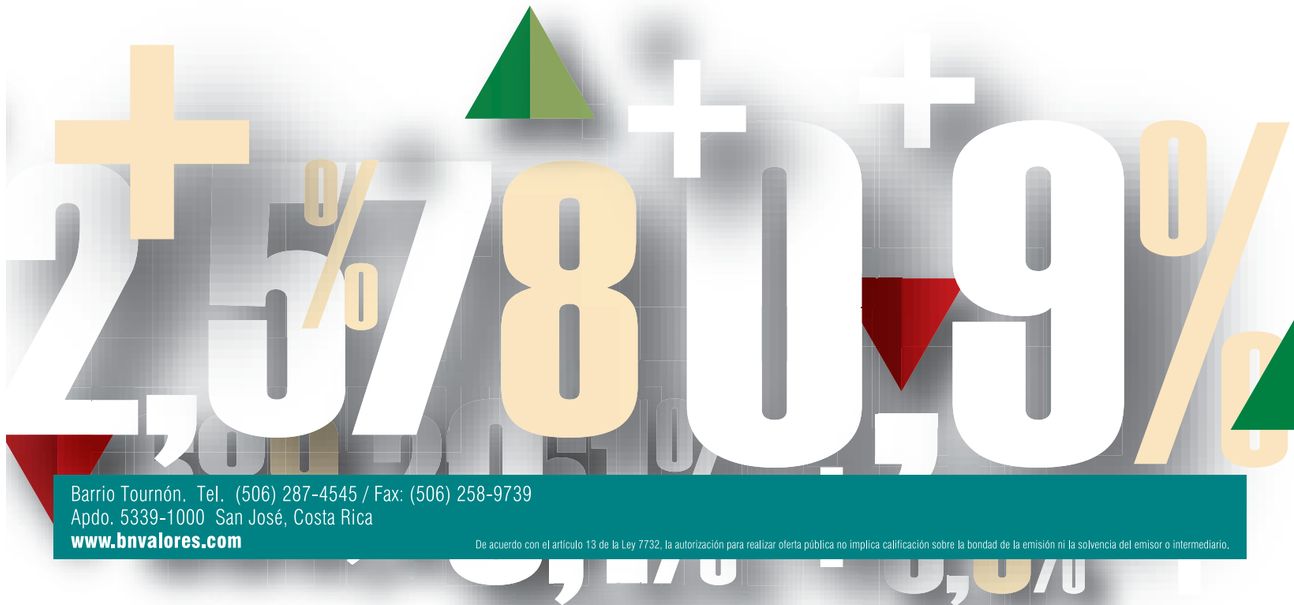
Hemos marcado la pauta en tecnología con herramientas como el Web Ticker, que le permite a nuestros clientes conocer en línea la información bursátil del mercado costarricense en tiempo real.

Además brindamos opciones de inversión de acuerdo con el perfil de cada cliente, para ello contamos con un equipo profesional altamente capacitado y experimentado.

**Contáctenos y empiece a disfrutar resultados.**

BN VALORES Puesto de Bolsa
BANCO NACIONAL

**Somos el Puesto de Bolsa Líder.**




Barrio Tournón. Tel. (506) 287-4545 / Fax: (506) 258-9739
Apdo. 5339-1000 San José, Costa Rica
**www.bnvalores.com**

De acuerdo con el artículo 13 de la Ley 7732, la autorización para realizar oferta pública no implica calificación sobre la bondad de la emisión ni la solvencia del emisor o intermediario.

**COMERCIAL**
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 356-6871

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

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

**DIAGRAMACIÓN**
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo
**FOTOGRAFÍA DE PORTADA**
Rónald Román
**SUSCRIPCIONES**
Melanie Töbe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 520-0070 Ext. 124

**COLABORADORES**
Julio César Chavarría
Leticia Vindas

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

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

# A la sombra del dólar

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

¿Qué le pudieron haber pedido a Santa Clause los empresarios en Costa Rica? Estoy segura que una buena parte de ellos incluyó en su carta un "tipo de cambio fijo", que le de confianza a todos los inversionistas y al no haber expectativas de devaluación o revaluación, que elimine los costos asociados a la administración del riesgo cambiario.

Luego de años acostumbrados a las mini - devaluaciones, donde prácticamente existía total certeza sobre el rumbo que seguiría el tipo de cambio, habituarse y fijar precios con las Bandas Cambiarias ha sido complicado.

Tal como ha mencionado en más de una ocasión el Dr. Francisco De Paula Gutiérrez, Presidente del Banco Central (BCCR), sabemos que el paso que sigue será la libre flotación del precio del dólar.

En gran parte, el BCCR sustituyó el régimen cambiario anterior con el objetivo de poner un freno a los altos niveles de inflación que tradicionalmente ha experimentado Costa Rica.

Como es bien conocido, la inflación es uno de los impuestos más regresivos que existen, pues afecta en mayor proporción a los extractos más pobres de la población.

Por eso, encontrar una manera de disminuir el aumento en los precios era algo prioritario para las autoridades monetarias. Sin embargo, también existe otra forma de detener las constantes inflaciones. Me refiero a "la dolarización", que es algo muy distinto a la libre flotación del tipo de cambio.

La dolarización es la sustitución de la moneda de un país por la de cualquier otro, en sus tres funciones: reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago. En otras palabras, es un instrumento económico que propone un régimen cambiario fijo con lo que se pueden mantener precios estables en el corto plazo.

La dolarización puede ser de tipo informal, que se da cuando los agentes económicos se refugian voluntariamente en otra moneda más fuerte (como el dólar) y la utilizan sin que sea obligatorio, pues no es de curso legal.

En cambio, la dolarización oficial se da cuando se sustituye el 100% de la moneda local por la extranjera, de manera que los precios, salarios y contratos se fijan en la nueva moneda.

Una de las principales consecuencias de esta medida es que el Banco Central deja de existir como ente que emite dinero y maneja la política monetaria, pues sería la Reserva Federal la encargada de hacer esto, además de eliminarse la política cambiaria, lo que puede hacer más vulnerable al país ante los shocks externos.

Entre las ventajas de la dolarización, se encuentra la disminución de la inflación. Esto debido a que se adopta la inflación del país de origen de la moneda, que al ser el dólar estadounidense sería un inflación de alrededor del 3%, una de las más bajas de América.

Además, genera un clima de mayor confianza para los inversionistas, ya que se elimina el riesgo cambiario y las fluctuaciones abruptas en las tasas de interés, lo que puede redundar en un mayor crecimiento económico.

También disminuyen los costos de transacción y existe mayor simplicidad pues habría una sola moneda.

Las cuentas claras facilitan los negocios y la certidumbre es una de las cosas que más valora un empresario. ¿No cree usted?

**EKA**

# Nuestra próxima edición

Edición: 277 / Mes: Febrero/ Cierre comercial: 21 de Enero

## Ranking de Bufetes

¿En manos de quiénes dejan las empresas sus asuntos legales?
Eka publicará un ranking con la oferta de servicios legales más importante del país.

### Especial de Limpieza

¿A quién recurrir cuando se dan problemas de limpieza en las empresas? Conozca las soluciones en este especial.

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

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

**LECTORES DE EKA**
Circulación: 4,000
Suscripciones solicitadas: 2,617
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



40
7
3

40 ABOGADOS , 7 SOCIOS, 3 OFICINAS

BLP Abogados da la bienvenida a tres nuevos Socios y tres nuevos Abogados a su equipo:

Eduardo Calderón — Silvia Gamboa
Rafael Manzanares — Andrea González
Mauricio Salas — José Monge

Quienes nos enriquecen con su sólida formación y experiencia internacional en derecho corporativo, comercio exterior, desarrollo inmobiliario, derecho financiero, litigio y derecho ambiental.

Ofrecemos a nuestros clientes el talento de nuestro equipo de 40 abogados, dando verdadero valor agregado a los servicios legales en Costa Rica y el resto de la región. **Una sola firma, una sola visión empresarial.**

*"Juventud, Energía, Determinación"*
International Financial Law Review 2008

• Centro Empresarial Vía Lindora, 4 y 5 piso, San José. • Marina Village Los Sueños Resort, Playa Herradura • Plaza Santa Rosa, Liberia.

BLP Abogados

www.blpabogados.com

**Keren Pizarro**
keren.pizarro@eka.net

# Retos y cambios

Luego de haber pasado un año 2007 en el que la economía creció más del 6%, donde se logró la tan estancada tarea de aprobar el TLC, nos impresionó la crisis que atravesó el sector inmobiliario en los Estados Unidos, continuó la presión de las alzas internacionales en el precio de los combustibles y vivimos una nueva etapa de la política del tipo de cambio, con las bandas y sus ajustes, nos preguntamos hoy: ¿cuáles serán los retos y cambios que nos esperan para el 2008?

A nivel empresarial, los retos siguen siendo los mismos: aumentar las ventas, mejorar la comunicación interna, ser líderes en el mercado, crecer, posicionar la marca, darle mayor valor agregado al producto, etc. Pero en cada área que se pretenda mejorar, el mayor de los retos es poder imprimir los valores humanos de responsabilidad, respeto, honestidad, compromiso, solidaridad, y transparencia.

Con la economía y el resto del mundo, sabemos que un sólo empresario no puede ejercer influencia, pero la suma de los esfuerzos sí puede generar una sinergia que contribuya al bienestar de la sociedad en la que vivimos. No me refiero sólo al bienestar generado en una economía por la acción de la famosa "mano invisible" de Adam Smith, sino también la responsabilidad de todos los ciudadanos en el pago de los impuestos.

El cambio que se avecina, anunciado por el Ministro de Hacienda, Guillermo Zúñiga en el último seminario de Ecoanálisis del año pasado, es la reforma tributaria. De la forma que sea, y como sea que quede aprobada, el desafío para todos es ser responsables, pagar lo que nos corresponde y contribuir con ello al mejoramiento del país en que vivimos.

En Eka esperamos que este nuevo año sea de éxito para usted, su familia, y sus negocios. EKA





Señores
Revista EKA

Estimados señores:

Con el propósito de aclarar los datos relacionados con nuestras empresas, que fueron publicados en el ejemplar de su prestigiosa revista del mes de diciembre 2007, en la sección del Ranking de las 500 empresas más importantes del país; les indico que el nivel de ingresos que allí se indica, del orden de $10.755 (miles) corresponde tan sólo a los ingresos obtenidos en ese año por las tres Ferreterías El Mar; si a eso le sumamos los ingresos obtenidos por nuestra empresa mayorista Consorcio Ferretero de San José, S.A. ( COFERSA), dicho nivel se ubica en el orden de $20.704 (miles).

Hago la aclaración anterior, dado que en la publicación referida se incluye en el reglón correspondiente tanto a Cofersa como a las Ferreterías El Mar, para que sus apreciados lectores cuenten con la información correcta y no se genere confusión.

No deseo dejar pasar la oportunidad, para expresarles nuestras más sinceras felicitaciones por el contenido, en cuanto a fondo y forma, de su gustada revista.

Atentamente,

José Miguel Rodríguez M.
Gerente Financiero
Cofersa - Ferreterías El Mar

---

Estimados señores
Revista Eka

Entiendo que el ranking citado en referencia se hizo con base en estimaciones de un origen que no conocemos.
Nuestra empresa no tiene ninguna objeción en brindarle a EKA los datos correctos y reales para cualquier publicación futura.
En cuanto al Año Fiscal que cerró el 30 de Septiembre 2007, los datos son los siguientes:
Ingresos totales USD: (al tipo de cambio vigente
30 de septiembre 2007 ) $ 27 642 824.00
Total de Empleados: 249
Con respecto a la actividad principal de la empresa es importante aclarar que no nos calificamos como "ferretería", sino que somos una empresa dedicada a las siguientes áreas:
Mantenimiento Industrial y Automotriz (Capris Técnica).
Diagnóstico Clínico (Capris Médica).
Ambas partes de la empresa conforman una sola razón social.
Sin más por el momento, aprovecho para saludarles muy atentamente,

Werner Ossenbach S.
Presidente
Capris S.A.
(506) 519-5000
(506) 550-1579

---

## Aclaración

En la edición anterior, número 275, de Diciembre, en el Ranking de las 500 de Eka, se consignó que el INS reportó un ingreso bruto de 82.430 miles de dólares, cuando en realidad el dato correcto de sus ingresos reportados a Diciembre del 2006, es de 398.310 miles de dólares.
El monto que apareció en el ranking (82.430 miles de $) corresponde a sus utilidades a setiembre del 2007. En este sentido, a esta institución le debió corresponder la posición número nueve de este ranking.

# ¿Cuáles son los 3 aspectos clave que hacen crecer un producto en el mercado?

**Gilberto Quesada**
**Director Comercial**
**Consumo Humano de Pipasa.**

La capacidad que cada empresa tenga de investigar para identificar las necesidades relevantes de los clientes, es un factor crítico para su permanencia en el largo plazo.
Los productos deben estar diseñados para satisfacer las necesidades de sus mercados y poder adaptarse a cambios en las mismas.
La cobertura del producto en la cadena de distribución hace una gran diferencia para el crecimiento en ventas. Y además de la motivación que toda fuerza de ventas debe tener, es necesario dotarla de herramientas eficaces que faciliten su labor. Finalmente, la comunicación. Los atributos del producto que lo hacen diferente deben resaltarse y darse a conocer. La fuerza de ventas, los compradores y los consumidores deben ser cubiertos por este esfuerzo.

**Fernando Pérez**
**Gerente de Ventas**
**Grupo Pampa.**

Es necesario tener conocimiento del mercado en que se va a competir. Saber quiénes están allí y analizar cómo lo han logrado, para poder aprender de su experiencia y sacarle provecho.
También hay que tener presente que lo importante es tener claro a quién se está dirigiendo el producto, pues así se puede dar al consumidor exigente lo que realmente busca, y de esa forma se evita "disparar a ráfagas" y más bien se apunta a un blanco directo, a satisfacer una necesidad.
Y además, hay que saber cuánto, cuándo y con quién invertir en publicidad, porque dependerá de cada producto si se requiere de publicidad masiva, o más bien sea mejor otro tipo de eventos publicitarios, como en el caso de los vinos, donde es mejor la participación en ferias con stands y degustaciones para generar nuevos clientes.

**Greivin López**
**Gerente General**
**Festacro**

Que el producto cuente con calidad, que pueda ser comercializado a un buen precio para lograr su penetración en el mercado.
Además, es importante contar con un buen poder de venta que lo haga llegar con éxito al mercado meta.
Un factor como la presentación es indispensable, pues para que sea exitoso debe ser un producto atractivo. Igualmente, que sea un producto innovador, pues esto facilitará su inserción.
Claro está que todos estos factores no pueden servir de nada si antes no se ha elaborado un estudio de factibilidad, para saber con más certeza los resultados que se podrían obtener con el lanzamiento y si posteriormente habrá oportunidades de crecimiento.

Habitaciones acondicionadas para el confort y bienestar del paciente y su acompañante **al estilo de un Hotel 5 estrellas.**

Salas de cirugía dotadas con equipos de avanzada, incluyendo **Sistema de Flujo Laminar, extracción de gases anestésicos, filtros HEPA 99.9%**

**Unidad de Cuidados Intensivos,** provista de sofisticada tecnología, diseñada para la apropiada atención del paciente crítico.

**Además:**

- **Cámara Hiperbárica, única en Centroamérica**, es la solución comprobada para acelerar los procesos curativos del paciente, para el tratamiento del estrés, migraña, cicatrización, recuperación de problemas de la piel y de lesiones deportivas, así como también de accidentes de buceo, diabetes, entre otras.
- **Servicio de Imágenes Médicas**, con equipos de última tecnología y alta resolución.
- Atención de emergencias las **24 horas.**
- Laboratorio Clínico con la última generación de equipos diagnósticos. **Servicio a domicilio.**

Central telefónica: (506) 246.30.00 | Servicio al cliente: (506) 246.31.17 | Fax: (506) 246.32.44
servicioalcliente@hospitallacatolica.com | www.hospitallacatolica.com | Guadalupe, Goicoechea Apdo 3184-1000 San José

## Ranking de clínicas y hospitales a nivel privado

# Radiografía hospitalaria

**Las empresas de salud en Costa Rica, a nivel privado, y propiamente las clínicas y hospitales, viven una fiera competencia por atraer un mayor número de clientes, la mayoría basa esta estrategia en el mejoramiento continuo de su tecnología y en hacerse con los servicios de personal de calidad.**

Indudablemente, esta competencia colabora con el desarrollo del sector.

La ventaja competitiva que han encontrado este tipo de negocios en el país, es basarse básicamente no solo en una buena oferta de especialistas, sino en encontrar el desarrollo tecnológico con equipos de vanguardia.

Así por ejemplo, la mayoría de clínicas y hospitales que conforman esta edición basan su éxito en el sector, al ofrecer servicios médicos apoyados con tecnología de punta.

Al menos, más de la tercera parte de su presupuesto anual, en la mayoría de los hospitales privados, está destinado a la compra de equipos o reequipamiento de las principales áreas de la medicina.

Para citar algunos casos, el Hospital Cima, para el siguiente año tiene presupuestado invertir una cifra de $4 millones en tecnología y probablemente, en el futuro, esta cifra de inversión irá en aumento. Igualmente, el Hospital Clínica Bíblica, destina, todos los años, la tercera parte de sus utilidades a innovar a base de la tecnología.

La diferenciación en el sector salud privado está en poder ofrecerle al cliente un servicio de calidad, por medio de especialistas altamente calificados y sobre todo, diagnósticos rápidos y precisos con base en la tecnología.

El mercado muestra continuas oportunidades de crecimiento para estas empresas, aunado a una población que cada vez más demanda servicios médicos de calidad y rapidez.

### En examen

Para el ranking de los hospitales y clínicas, se tomó en consideración solamente aquellos centros que ofrecen el servicio de internamiento, y las variables que se contemplaron son las que permiten mostrar el esfuerzo de estas empresas para mejorar su atención a los clientes.

Como referencia sobre el avance en tecnología, se listan los equipos médicos adquiridos recientemente por cada uno de los centros hospitalarios. También, de manera informativa, se les consultó si poseen servicios como red inalámbrica de Internet, cirugías plásticas, y si participan en convenios con otras empresas para la atención de pacientes.

Propiamente, el ranking fue una ponderación de varias variables numéricas consultadas entre los participantes: cantidad de médicos, enfermeros, habitaciones, salas de cirugía, pacientes atendidos por mes y crecimiento en el último año. Cada una de estas variables fue ordenada de mayor a menor, y la sumatoria de los resultados de los ranking para cada hospital, fue el valor que dio el lugar, en el ordenamiento final.

Se presenta también una variable interesante, pero no contemplada en el ranking, que es la cantidad de enfermeros por paciente, ya que para ciertas áreas, algunos hospitales tienen más personal para atender a quienes requieren mayores cuidados.

Además de los hospitales mostrados en el ranking, se intentó incluir tanto al Hospital de la Unibe como al Hospital Clínica Santa María, pero en ambos casos no accedieron a brindar información.

En el caso de Paradise Cosmetic Inn, esta empresa no es un hospital o clínica, pero se incluyó su información, sin participar del ranking, porque la misma es un hotel de recuperación post-operatoria especialmente para cirugías estéticas, pero funcional para cualquier turista que viene al país a realizarse un tratamiento quirúrgico y por tanto, en este lugar puede encontrar los cuidados de necesarios para una recuperación satisfactoria. EKA

# Ranking de clínicas y hospitales a nivel privado

| Nombre del hospital o clínica | Teléfono | Director o Gerente General | Director Médico | Nombre del último equipo adquirido | Internet en las habitaciones (sí o no) | Cirugía plástica (sí o no) | Convenios con empresas (sí o no) | Cantidad de enfermeros por paciente | Personal de enfermería | Rk | Cantidad de médicos | Rk | Cantidad de habitaciones | Rk | Cantidad de salas de cirugía | Rk | Promedio de pacientes atendidos por mes | Rk | Porcentaje de crecimiento del año 2007 | Rk | Promedio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hospital Clínica Bíblica | 522-1000 | Bernal Aragón | Jorge Cortés R. | Quirófano integrado endoalpha HD | Sí | Sí | Sí | 1 x cada 4 | 170 | 1 | 200 | 2 | 120 | 1 | 6 | 2 | 15000 | 1 | 26% | 3 | 1.7 |
| Hospital Cima San José | 208-1000 | Carole Veloso | Hugo Villegas | Artroscopios | Sí | Sí | Sí | 1 x cada 4 | 140 | 2 | 300 | 1 | 50 | 3 | 5 | 3 | 6250 | 2 | N.D. | N.A. | 2.2 |
| Hospital La Católica | 246-3000 | Henry Zamora | Víctor Pérez A. | Angiógrafo | Sí | Sí | Sí | N.D. | 103 | 3 | 164 | 3 | 62 | 2 | 10 | 1 | 1371 | 4 | 100% | 1 | 2.3 |
| Hospital Clínica Jerusalem | 216-9191 | Marvin Garita R. | Alberto Laínez V. | Torre de artroscopia | Sí | Sí | Sí | 1 | 12 | 4 | 68 | 4 | 12 | 5 | 4 | 4 | 1980 | 3 | 22% | 4 | 4.0 |
| Hospital Clínica Santa Rita | 221-6433 | Rita María Carvajal | Arnoldo Fournier S. | Máquina de anestesia | Sí | Sí | Sí | 1 x cada 5 | 7 | 5 | 21 | 5 | 16 | 4 | 3 | 5 | 140 | 5 | 32% | 2 | 4.3 |
| Paradise Cosmetic Inn** | 252-3530 | Raúl Cossio del Pino | Rosmary Shafer | Gimnasio | Sí | N.A. | 0 | 1 | 3 | | 31 | | 30 | | N.A. | | 20 | | 130% | | N.A. |

**En el caso de Paradise Cosmetic Inn no aplicó el ranking ya que éste no es un hospital sino un hotel de atención especial para postoperatorios

## $4 millones en tecnología y nuevos consultorios

# Cima imprimiría competencia fuerte al sector

**Una pronta inversión de $4 millones en tecnología, un aumento de la capacidad hospitalaria en un 50%, la creación de 4 quirófanos inteligentes más, y una proyección de consolidar 240 consultorios, forman parte de las estrategias de crecimiento que tiene el Hospital Cima en Costa Rica.**

En el Cima saben que el dinamismo que mantiene el sector a nivel privado es cosa de todos los días, por eso no hay tiempo siquiera para "pestañear".

Su Director Médico, el Dr. Hugo Villegas, afirma que en este momento el 60% de los pacientes son de tipo quirúrgico y un 40% de tipo médico. "Contamos con 61 camas en total. En los próximos 4 meses, vamos a estar aumentando la capacidad hospitalaria en un 50%". Parte de su mercado meta está enfocado no solo en la comunidad costarricense sino en los expatriados que viven en el país.

Villegas comenta que ya en la parte de medicina, para que un médico pueda trabajar con ellos, el hospital debe acreditarlo. "En eso, somos muy rigurosos".

**• ¿Qué diferencia al Cima, por ejemplo de clínicas como la Bíblica y la Católica?**

— En este momento es la seguridad que el paciente tiene de ser atendido como debe ser, porque no podemos hablar de la parte de tecnología médica porque ésta cambia muy rápido, pues lo que es nuevo hoy, probablemente dentro de dos meses puede estar obsoleto.

**• ¿En la parte de tecnología con la inversión de los $4 millones, qué áreas reforzarán más?**

— Sala de operaciones, el área de diagnóstico por imágenes, servicios clínicos.

**• ¿Cuánto ha crecido el Cima en el último año?**

— Nuestras cifras internas nos dicen que todos los años mantenemos un crecimiento de un 15% ó 20%. Con los datos del Ministerio de Salud basados en la cantidad de ingresos hospitalarios, hasta el último corte, teníamos un 46% de participación, del mercado nacional a nivel de medicina privada.

**• ¿Cuál es el mejor negocio del Cima: el hospital como tal o la parte de consultorios?**

— Es una simbiosis. El hospital ofrece infraestructura y apoyo para los médicos que están en los consultorios. Arrancamos el hospital con 100 consultorios que albergaban 180 médicos. En este momento, está en funcionamiento una torre con 70 consultorios más y próximamente tendremos otra con otros 70, por lo que vamos a tener alrededor de 240 consultorios, que tendrán cerca de 400 médicos.

"En este sentido, estarían con nosotros entre un 6% y 8% de la totalidad de médicos activos del país. Nosotros no contratamos médicos, pues la razón de ser del hospital es la venta de servicios. No tenemos médicos pagados por el hospital, solo médicos adscritos que proveen y hacen la compra de servicios del hospital".

### Médicos en fila

El Dr. Villegas asegura que en la torre recién inaugurada, ya tienen todos los médicos y que para la que está en construcción, quedan solamente dos consultorios sin ocupar. "Por así decirlo, tenemos una fila de médicos".

**• ¿Entonces, cuánto gana un médico que utiliza el Cima?**

— Varía mucho. Contamos con una enorme cantidad de especialidades, por lo que las que tienen que ver con cirugías tienen ingresos mayores. Algunos médicos podrían estar ganando entre $2 mil y $5 mil mensuales, y hay algunos que ganan bastante mas que eso.

**• ¿Qué se hace bien en el sector salud?**

— Siento que los esfuerzos que se vienen dando en pro de educar a la población, por ejemplo, sobre enfermedades como la diabetes y otras enfermedades, hace que vayamos por un buen camino. Mi recomendación es dirigirnos hacia una medicina más preventiva. EKA

**"Todos los años el Cima reporta un crecimiento de un 15% ó 20% y ahora con estas nuevas inversiones esperamos llegar a un 25% en el 2008". Dr. Hugo Villegas, Director Médico del Hospital Cima.**

El Dr. Hugo Villegas, Director Médico del Hospital Cima, indica que hace tres años, según datos del Ministerio de Salud, los ubicaban con una participación del 46% del mercado, a nivel privado, y para el 2008, esperan estar en el orden del 55% ó 60%.

# Norte competitivo

**Con la reciente inversión superior a los $26 millones y visitado en promedio por 15.000 pacientes al mes, el Hospital Clínica Bíblica, manteniendo el norte de sus valores cristianos, ha levantado la bandera de la competitividad y ha decido ser líder en su sector, sin miedo a la apertura y a la competencia internacional.**

Desde la fundación de la Clínica Bíblica en 1929, la familia Strachan, misioneros cristianos norteamericanos, radicados en Costa Rica, impulsaron una institución que brindara servicios de salud a las personas que lo pudieran pagar, pero que también sirviera de alternativa en salud para aquellos de menos recursos.

Bernal Aragón, Director General de la institución, indicó que esta visión inicial es todavía hoy su norte, por eso el Hospital Clínica Bíblica está orientado al cumplimiento de 3 fines:

1. Usar las utilidades para invertir en el crecimiento y acción social de la Clínica, y nunca para la devolución a los asociados.
2. Mantener los programas sociales en favor de las clases más pobres y apoyo a pacientes de escasos recursos; y
3. Mantener los principios y valores cristianos.

**- Pero ¿todo eso se puede lograr bajo el marco del cristianismo?**

Así es. En la actualidad hay alrededor de 20 socios, entre pastores y profesionales cristianos que aunque pertenecen a la asamblea de socios, no perciben ninguna dieta o salario por su función.

El Hospital Clínica Bíblica está representado legalmente por la Asociación de Servicios Médicos Costarricense, Asemeco. La estructura de gobierno que se maneja, permite que las decisiones se tomen con base en criterios formados en información de primera mano. El gobierno comprende: 5 direcciones operativas que reportan a la Dirección General, el Director General que responde al Consejo Asesor, y éste a su vez reporta a la Junta Directiva, que es la representante de la Asamblea General.

**- ¿No importan las utilidades?**

Sí importan, y mucho. Con las utilidades es que busca el crecimiento y la mejora en la competitividad, ya que las mismas son repartidas así: 1/3 para re-equipamiento del hospital; 1/3 para cubrir el financiamiento bancario, que es el que ha permitido, en parte el crecimiento en infraestructura; y 1/3 para fortalecer programas sociales y crear nuevos programas de apoyo en otras regiones del país. En el 2007, por ejemplo, la inversión en programas sociales fue de $600 millones de dólares.

**- ¿Cómo crecer?**

En nuestro caso hemos invertido fuertemente en los últimos 4 años en la infraestructura que hoy vemos y eso nos ha llevado a un aumento sostenido durante estos años de alrededor del 25% anual. La inversión total supera ya los $26 millones de dólares, de los cuales $16 millones fueron obtenidos mediante financiamiento bancario, por lo que el resto fue inversión de las ganancias recibidas. Así que, por el compromiso bancario y porque seguimos buscando aumentar la calidad en la atención, seguimos en la búsqueda de nuevos nichos de mercado, para aprovechar al máximo la capacidad instalada y seguir creciendo.

**- ¿Cómo aseguran calidad a sus clientes?**

Tenemos contrato con una firma consultora que nos evalúa mensualmente, mediante una entrevista entre los clientes. Adicional a ello, ocasionalmente contratamos a otra firma encuestadora para que nos compare con el resto del mercado. Esto nos ayuda a tomar decisiones que nos llevan a mejorar la calidad de nuestros servicios.

Aragón agrega que en este momento se encuentran en la fase final, luego de 2 años de verificaciones, para recibir la acreditación de calidad del Join Commission International. EKA

**Bernal Aragón, Director General del Hospital Clínica Bíblica logró ingresos en el 2007 superiores a los $37 millones de dólares. Aún así, las utilidades no serán repartidas, sino reinvertidas para crecimiento de la empresa y ayudas sociales.**





En busca de la Nariz Perfecta.

# Estética y Funcionalidad de la mano

*Uno de los aspectos más importantes de toda la cara es la nariz. Para muchos especialistas un programa de cirugía plástica no estaría completo sin ofrecer una rinoplastía completa. Pero lo más importante es que no solamente sirve para efectos estéticos, sino que también puede ayudar a pacientes que sufren de problemas al respirar. Aunque no se puede garantizar la nariz perfecta la Cirugía Estética-Funcional de la nariz pretende unir ambos objetivos.*

El Dr. Max Guth, Especialista en Otorrinolaringología, Cirugía de Cabeza y Cuello, destaca la importancia de lograr una nariz no solamente que se vea bien sino que funcione perfectamente.

El Dr. Guth es graduado con honores de la Universidad de Costa Rica, con estudios en la Universidad de Harvard, donde enfatiza su labor en pediatría, oído, senos paranasales y diagnóstico por imágenes. Además realizó cursos anuales especializados en láser en New York, Cirugía Estética Nasal (Academia Americana de Cirugía Estética Facial), Cirugía Endoscópica de Senos Paranasales ( Pennsylvannia), Microcirugía de oído (Dallas) además de pasantía en la Universidad de Minnesota donde realizó estudios de cirugía de la nariz y senos paranasales que incluía la parte estética. Fue profesor de la Universidad de Costa Rica, UCIMED y la U. I. A., además de ser profesor de posgrado del Hospital Calderón Guardia.

El Dr. Guth señala que antes de una cirugía estética de nariz debe hacerse una revisión sobre su funcionalidad para evitar que la cirugía empeore o cree un problema respiratorio al paciente. Más que un filtro de aire al respirar, la nariz limpia, humidifica y calienta el aire que entra a nuestro cuerpo. Es una cavidad compleja más allá de lo que vemos por fuera, por lo que si no se tiene en consideración los aspectos estructurales y funcionales el paciente posiblemente tendrá un mal resultado a mediano o largo plazo.

En su consultorio atiende a niños y adultos que presenten trastornos del oído, nariz, senos paranasales y garganta. Algunos transtornos frecuentes que trata son la obstrucción de la respiración nasal, ya sea por causas estructurales (Desviación del Tabique o Septum) o causas inflamatorias como rinitis y sinusitis, o por causas traumáticas como golpes y fracturas, o causas estéticas como deformidades menores o mayores. Asimismo, trastornos inflamatorios o infecciosos de los oídos, problemas auditivos, vértigo, y en la garganta: amígdalas, adenoides, trastornos de la voz, ronquidos, lesiones tumorales en la boca y /o garganta, incluyendo la laringe. Su respetable reputación a lo largo de los años es fruto de un trabajo profesional, en el que forma parte el examen y diagnóstico mediante video-endoscopía, donde se documenta y respalda con imágenes para una mejor y más profunda exploración, además que permite al paciente una mejor comprensión y cumplimiento del tratamiento, además del servicio de timpanometría y cirugía especializada en las áreas mencionadas con énfasis en la Cirugía nasal funcional (Septum, cornetes y Senos Paranasales) y estética. EKA

***La cirugía plástica y la otorrinolaringología son especialidades complementarias que le garantizan resultados óptimos y satisfactorios, tal es el caso del Dr. Max Guth quien tendrá el gusto de atenderle en su consultorio en Hospital CIMA al teléfono 208 1708.***

## Turismo médico

# Negocio de arrugas y remodelación

El ahorro de hasta la mitad del costo de la cirugía, la cercanía y los centros de recuperación únicos en su área son algunas de las razones por las que miles de turistas ingresan a Costa Rica para realizarse algún tipo de cirugía estética o reconstructiva.

El número de extranjeros que llegó al país para realizarse tratamientos médicos tuvo un crecimiento anual del 15% en el 2005 y del 22% en el 2006, según datos del Instituto Costarricense de Turismo (ICT).

Los turistas provienen en su mayoría de Estados Unidos y se ubican en edades que van desde los 25 a 34 años así como de los 45 a 54 años.

La cantidad de divisas que este turismo médico genera a Costa Rica superan el promedio del gasto diario de un turista tradicional, por lo que se ha vuelto un sistema rentable, tanto para la medicina privada, como para los hoteleros.

### Industria de rejuvenecimiento

Además del costo de la cirugía, que resulta ser mucho más barata que en su país natal (ver recuadro), el turista invierte en el hospedaje para su recuperación, la estadía del acompañante, que al menos un 39% ingresa acompañado, y en muchos casos, luego de mejorarse, visita otros sectores del país. Todas estas actividades generan al menos entre los 2 y 3 mil dólares por cada visitante, dependiendo del tipo de tratamiento, confirmó el ICT.

Lorena Prueblood, Propietaria de The CheTica Ranch, centro de recuperación dedicado exclusivamente al turismo de salud, confirmó que este negocio está en un excelente momento y pareciera que seguirá creciendo. "Mis instalaciones ofrecen 12 cabañas que pasan llenas todo el año y cada una, por lo general, alberga al paciente y su acompañante".

Otros hoteles que atienden en exclusiva a este turismo son el Paradise Cosmetic Inn, Villa LeMas y Marta Quirós' Personalized Care Center. Este tipo de centros ofrecen servicios de traslado aeropuerto – hotel y hotel – centro médico, alimentación, estadía y atención médica.

Gilberto Reyna Waldron, médico especialista en Cirugía Plástica, comentó que cerca del 50% de sus clientes regresan a Costa Rica a realizarse nuevas cirugías, pues quedaron bastante satisfechos la primera vez, afirmación con la que coincide Lorena Prueblood, del CheTica Ranch.

Otro sector que también saca partido de este turismo son las instituciones que se dedican a comerciarlo. La gran mayoría de los extranjeros conocen la opción a través de Internet y finiquitan toda su estadía con solo un click. Medical Tourism of Costa Rica y Better Looks son dos de las redes digitales que orientan al turista sobre el tema.

Los costos, la lista de médicos autorizados (ver recuadro) y el detalle de las cirugías (costo, procedimiento, posibles complicaciones y recuperación) son algunos de los datos que ofrecen estos sitios; además de la opción de realizar la reservación y el pago vía Internet.

### Costa Rica preferida

Pero ¿qué es lo que hace a Costa Rica estar entre los primeros 5 puestos mundiales de este turismo, a la par de Tailandia, India, Túnez y Singapur?

De acuerdo con las encuestas del ICT, los foráneos prefieren el país porque encuentran que los servicios médicos, además de ser más baratos, son de alta calidad y profesionalismo.

A esto, Óscar Suárez Ramos, médico especialista en Cirugía Plástica y Reconstructiva, agregó que los múltiples vuelos directos de Estados Unidos son un valor agregado que los otros países competidores no poseen.

También manifestó que las pequeñas variaciones con respecto al horario estadounidense, el alto porcentaje de habla inglesa de la población y que no se requiera visa para el ingreso al país, son alicientes para elegir al país como destino de turismo médico.

"En Costa Rica, el esfuerzo de generaciones previas de cirujanos plásticos le ha dado un buen nombre al país. El nivel alto de nuestro sistema de salud y la buena imagen del país ha contribuido mucho a que se mantenga y que haya tenido un crecimiento esta industria", mencionó Suárez.

La rentabilidad de este negocio se mira prometedora, según los profesionales del área. "Pareciera que, por proyección, este auge turístico seguirá en aumento por un tiempo, pero como toda empresa puede ser muy inestable, depende de si las circunstancias se mantienen", manifestó Gilberto Reyna, Cirujano Plástico.

### Esas grasitas de más...

Estas son las cirugías más cotizadas en Costa Rica por los turistas, pero también se realizan otros procedimientos estéticos, cirugías reconstructivas y tratamientos dentales. Los datos fueron tomados de los sitios electrónicos de las empresas Medical Tourism of Costa Rica y Better Looks, por lo que los precios son un promedio aproximado de las páginas consultadas.

Si los procedimientos se realizan de manera adecuada, en un centro médico y con un profesional autorizado, las complicaciones son mínimas. Además, los días que se mencionan son aproximados y se toman a partir de la cirugía y la recuperación, pero muchos tratamientos requieren exámenes previos y citas preoperatorias.

| Cirugía | Procedimiento | Recuperación | Precio CR | Precio EEUU |
|---|---|---|---|---|
| Lifting facial | Estiramiento de rostro y cuello. | • Días: Ambulatoria – 15 días<br>• Complicaciones: Hematomas y las posibles asimetrías. | $3.000 – $5.000 | $12.000 |
| Bleflaroplastía | Eliminación de "bolsitas" en párpados. | • Días: Ambulatoria – un día.<br>• Complicaciones: Inflamación leve. | $1.500 - $2.000 | $6.000 |
| Rinoplastía | Remodelación de nariz. | • Días: 8 -12<br>• Complicaciones: Rostro inflamado, malestar en nariz y dolor de cabeza | $1.500 - $3.000 | $8.000 |
| Liposucción | Eliminación sectorizada de grasa corporal | • Días: 10 – 15 días<br>• Complicaciones: Hematomas, inflamaciones, dolor o infecciones. | $1.000 - $5.000 | $8.000 |
| Lipoescultura | Liposucción más rápida. | • Días: Ambulatoria – 10 días<br>• Complicaciones: Hematomas, inflamaciones, dolor o infecciones. Se extrae menos grasa que en la liposucción, por lo que a veces no disminuye realmente. | $1.000 - $4.000 | $8.000 |
| Abdominoplastía | Eliminación de exceso de piel y grasa en abdomen. | • Días: 2 - 4 semanas<br>• Complicaciones: Inflamaciones, dolor o infecciones. | $2.000 - $4.500 | $10.000 |
| Mamoplastías | Aumento, reducción o reconstrucción de busto | • Días: 12 días<br>• Complicaciones: Sangrados, infecciones, deformaciones, estrías, menos sensibilidad. | $2.000 - $4.000 | $7.500 - $9.000 |

Los profesionales de la salud recomiendan verificar que el cirujano que vaya a realizar la operación sea reconocido por el Colegio de Médicos y Cirujanos. Esta es la lista de cirujanos que la Asociación Costarricense de Cirugía Plástica, Reconstructiva y Estética tiene como miembros activos en su sitio electrónico. Pueden también confirmarse en la página del Colegio de Médicos y Cirujanos (www.medicos.sa.cr). EKA

**Cada turista que ingresa al país para realizarse algún tipo de cirugía genera al menos entre $2 y $3 mil entre gastos médicos y hospedaje.**

| Cirujanos Plásticos Autorizados | |
|---|---|
| Achio Fuentes Mai-Ling | Montoya Mora Giovanni |
| Alemanny Mayra | Mora Mesén Cinthia |
| Alfaro Dávila Miguel | Mora Sinning Jorge |
| Araya Alegría Rodrigo Alberto | Murillo Cordero Luis Antonio |
| Araya Mamorros Silvia | Pastor Pacheco Luis Carlos |
| Argüello Choiseul Alberto | Peralta Mantilla Bernardo |
| Berrocal Córdoba Luis | Pérez Allan |
| Canossa Leonardo | Pino King Ronald |
| Centeno Madelein | Poveda Xatruch Juan Ramón |
| Centeno Ramírez Carlos | Prada Castellanos Jeannette |
| Chacón Bolaños Manuel | Quesada Arce Mario |
| Chacón Quirós Manuel E. | Reyna Waldron Gilberto |
| Chavarria León Gustavo | Rivera Gonzalez Héctor |
| Cohen Retelny Joseph Alec | Rivera Paniagua Christian |
| Cyrman Sánchez Jeannette | Rosenstock Lieberman Rashi |
| Da Cruz Dos Santos Luis F. | Salas Pereira Anabelle |
| Fonseca Portilla Gisela | Sequeira Ulate Henrry |
| Guzmán Stein Gabriela | Steele Bonilla Roberto |
| Lev Schtribu Alejandro | Stein Castro María Gabriela |
| Macaya Bolaños Federico | Suarez Ramos Óscar |
| Martén Sancho Ernesto | Vargas González Alfredo |

## Hecha para no correr riesgos

# Cirugía plástica

**Quienes son verdaderamente cirujanos plásticos son además cirujanos reconstructivos, profesionales especializados capaces de resolver las complicaciones posibles.**

La cirugía plástica se ha dejado de considerar una aplicación frívola o secundaria de las ciencias de la salud, ya que el aspecto corporal representa una cuestión medular del bienestar no sólo físico sino también psicológico.

El Dr. Luis Carlos Pastor Pacheco, Cirujano Plástico y Reconstructivo comenta que la cirugía cosmética está hecha para no correr riesgos, por lo que el primer requisito es cumplir con exámenes médicos previos, en algunos casos incluso revisión por parte de un cardiólogo o el especialista que se requiera, ya que como cualquier otra cirugía deben tenerse los cuidados y previsiones del caso.

Para poder realizarse una cirugía la persona debe tener las condiciones óptimas físicas y lo más importante que esté sicológicamente preparada. Un detalle muy importante es lograr un acuerdo entre lo que el paciente desea y lo que se puede hacer. La perfección no existe, sin embargo, entre paciente y el médico es posible llegar a un punto donde ambas partes estén satisfechas.

El Dr. Pastor Pacheco es Cirujano Plástico desde el año 1982, y ha ejercido tanto en forma privada como institucional, actualmente es Jefe de Cirugía Reconstructiva del Hospital México, fue por 14 años Director General de la Cátedra de Cirugía Plástica de la Universidad de Costa Rica y Formador de Postgrado por 14 años, además pertenece a diversas asociaciones nacionales e internacionales.

Indica que como dato interesante que "un 25% de sus pacientes actuales son hombres a diferencia de un 10% de años atrás".

La alta calidad de profesionales médicos cirujanos plásticos ha hecho de Costa Rica un destino atractivo para muchos extranjeros que desean hacerse una cirugía plástica.

### 20% extranjeros

Un 20% de los pacientes del Dr. Pastor Pacheco son extranjeros cuya única diferencia con los pacientes nacionales es que son más arriesgados y prefieren hacerse más procedimientos de una sola vez.

La persona que pretende someterse a alguna práctica médico quirúrgica en el campo de la Cirugía Plástica y Reconstructiva debe constatar la seriedad y profesionalismo de quien le realizará esta práctica, y no caer en la irresponsabilidad de someterse a tratamientos y acciones que pertenecen al campo de la medicina, con personas no calificadas e irresponsablemente audaces, que sin duda, causarán daños graves e irreversibles por la falta de preparación adecuada.

De ahí que la primera recomendación de parte del Dr. Pastor Pacheco es que en el momento en que "se toma la decisión de realizar una cirugía de este tipo, debe consultarse con el Colegio de Médicos sobre los cirujanos plásticos inscritos y acudir a dos o más, hasta estar seguros sobre el profesional que los va a intervenir".

Sobre el problema del intrusismo el Dr. Pastor Pacheco comenta sobre el riesgo que corren muchos pacientes que se colocan en manos de personas, sin estudios especializados en cirugía plástica y que ponen en riesgo incluso su vida.

"La gran diferencia radica en que quienes son verdaderamente cirujanos plásticos son además cirujanos reconstructivos, profesionales especializados capaces de resolver las complicaciones posibles". EKA

**El Dr. Luis Carlos Pastor Pacheco, Cirujano Plástico y Reconstructivo realiza sus procedimientos quirúrgicos en la Clínica Católica. Indica que actualmente el 25% de sus pacientes son hombres.**

**Un 20% de los pacientes del Dr. Pastor Pacheco son extranjeros y prefieren hacerse más procedimientos de una sola vez.**

# La economía no se va a dolarizar

**Así lo aseguró Francisco de Paula Gutiérrez, Presidente del Banco Central, durante el último Programa de Actualización Económica de Ecoanálisis del 2007.**

La transformación importante que la economía está viviendo indica que el tipo de cambio deja de ser un objetivo de política del Banco Central y más bien se constituye en un resultado de la política monetaria (de tasa de interés) que estará siendo utilizada para el logro de la meta del Banco Central, que es controlar la inflación, que además permita mantener un tipo de cambio real estable.

Por ello, la competitividad no va ser más un resultado del tipo de cambio sino que deberá provenir de factores reales.

## Desequilibrio en el mercado monetario

Las 3 fuentes identificadas por el Banco Central como motores del desequilibrio monetario son:

1. Aumentos en la oferta de moneda, por las pérdidas del Banco Central que obligan a inyectar más dinero del requerido en la economía.
2. En el esquema de tipo de cambio fijo, el Banco estaba siempre dispuesto a comprar y a vender todas las divisas que entraran al país, con lo que se estaba inyectando efectivo sin poder controlar el aumento de la emisión.
3. La gente comenzó a ver más atractivo mantener sus activos en dólares, y esto estaba planteando el problema de reducción de demanda de colones.

Esto sumado a la inercia inflacionaria de los aumentos salariales, son los causantes principales de la inflación en el mediano plazo.

## Cerrar las llaves

La tarea para el Banco Central es controlar estas llaves que fluyen hacia el aumento de la inflación, con miras a la meta de su reducción sostenible, y con esto, queda solamente enfrentar los choques externos, porque sobre ellos no se puede hacer nada.

La adopción temporal del sistema de bandas cambiarias, como una transición hacia una "flotación administrada de la moneda", significa que poco a poco la autoridad monetaria va a intervenir menos en el mercado cambiario. Esta es la dirección que llevará el Banco Central durante el 2008, aseguró Francisco de Paula, y "de ningún modo se dolarizará la economía", agregó.

## Política monetaria efectiva

Luego de la aprobación de la agenda de implementación, el Banco Central buscará la adopción de un programa de capitalización.

Pero, además, está el tema del manejo de las expectativas. La gente pierde confianza en el Central aún cuando los choques son externos y por ello se vuelve inefectiva al política. Ante esto, la autoridad monetaria realizará los esfuerzos necesarios para brindar los informes de inflación más frecuentemente.

De Paula concluyó que la gente debe aprender a manejar el riesgo de tipo de cambio, pues no era que no existía, sino que lo administraba el Banco Central y era éste el que incurría en las pérdidas.

Aseguró que "el cambio en el piso de la banda no es para buscar la estabilidad inflacionaria por medio de ésta, sino para buscar espacios que le permitan al Central actuar en las áreas donde ya lo tiene dispuesto, que es en la política de tasas de interés". EKA

Patrocinado por:

# Responsabilidad en créditos cedidos

**Los pagadores podrían cancelar dos veces la misma obligación.**

**Lic. Arturo Guerrero D. Msc**
**Asesor Legal**
**FINANCIERA DESYFIN**

Estamos claros que tanto el factoreo como el descuento de facturas son instrumentos jurídicos y financieros que le permiten a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, obtener pronta liquidez de activos registrados contablemente como cuentas por cobrar.

Aún cuando existen otros tipos de instrumentos, normalmente estas cuentas por cobrar se encuentran documentadas bajo las figuras de la factura y el comprobante de ingreso.

Estos documentos deben corresponder a transacciones pagaderas a crédito o plazo para poder registrarse por cobrar, no teniendo cabida para las operaciones de contado.

Las operaciones generadas del factoreo o descuento de facturas se formalizan bajo la figura contractual de la cesión, la cual se encuentra regulada en los artículos 1101 y siguientes del Código Civil, y 490 y siguientes del Código de Comercio.

De acuerdo con la doctrina y jurisprudencia nacional, la cesión es un contrato por medio del cual un acreedor (cedente) transfiere su crédito a un tercero denominado como "cesionario", permaneciendo el deudor (pagador) sujeto al contrato nuevo.

Para mejor entendimiento: un proveedor (cedente) le factura a su cliente (pagador) a crédito o plazo por concepto de una compraventa o por la prestación de un servicio.

Por el pago de un precio, el proveedor ejerce su derecho de vender su crédito a un tercero (cesionario).

Los derechos a ceder pueden ser de cualquier tipo, siempre que su transmisión no se encuentre expresamente prohibida por ley, como es el caso de salarios, pensiones alimenticias, derechos del arrendatario y otros.

El contrato de cesión surte efectos a partir del acuerdo de la transmisión del derecho y no a partir de la suscripción de documento alguno, pero siempre es recomendable dejar evidencia escrita para efectos probatorios. Si se hace por escrito, no es obligatorio para el acreedor y el cesionario acudir ante notario público para incorporarlo en escritura pública y pueden formalizarlo en cualquier tipo de documento privado.

La ley establece los momentos en los que los tiene por enterados de la realización del contrato de cesión y por ende, a partir del cual le empiezan a surtir los efectos:

- **Pagador:** con la notificación que se le realice. Esta podrá hacerse de forma verbal o escrita, privadamente por cualquier forma de fácil comprobación (carta recibida en domicilio, correo certificado o fax) o por medio de diligencia notarial.
- **Otros terceros:** para ellos, el contrato de cesión les será eficaz a partir desde su "fecha cierta", sea, dar certeza de la existencia del contrato en determinada data.

Puesto en conocimiento del pagador de la cesión realizada, indefectiblemente debe pagar el crédito a favor del nuevo acreedor (cesionario), siempre que no exista otro motivo legal que lo impida, como un embargo o que el cedente no haya cumplido la obra o venta prometida.

No existiendo obstáculo alguno, si no realiza el pago o se le entrega al antiguo acreedor, el cesionario, como propietario legítimo del crédito, posee todo el derecho de exigirle su cancelación al pagador por las vías judiciales correspondientes y resarcirse su crédito con la venta forzosa de los bienes que integran su patrimonio. Si se hiciere el pago al cedente, el pagador podría cancelar dos veces la misma obligación porque el pago legalmente le pertenece al cesionario.

Por último, en aquellos casos en los cuales el Estado y demás entes gubernamentales son los pagadores, la responsabilidad alcanza al servidor público en lo personal. Artículos 199 y 201 de la Ley General de la Administración Pública. EKA

Patrocinado por: IBP PENSIONES

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

| | Ene | Feb | Mar | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2004 | 420.64 | 423.83 | 427.04 | 430.06 | 433.24 | 436.55 | 439.81 | 443.21 | 446.84 | 450.37 | 454.02 | 457.76 |
| 2005 | 462.48 | 465.83 | 468.87 | 472.07 | 475.19 | 478.68 | 481.54 | 484.84 | 487.94 | 490.93 | 494.29 | 497.71 |
| 2006 | 500.65 | 503.17 | 506.03 | 508.66 | 511.3 | 514.01 | 516.7 | 519.34 | 522.06 | 519.8 | 518.7 | 519.95 |
| 2007 | 521.05 | 520.97 | 520.69 | 520.68 | 520.76 | 520.74 | 520.7 | 520.7 | 520.69 | 521.19 | 503.12 | 501.42 |

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 9.95% | 9.91% | 9.80% | 9.77% | 9.68% | 9.65% | 9.49% | 9.39% | 9.20% | 9.01% | 8.87% | 8.72% |
| 2006 | 8.22% | 8.09% | 7.95% | 7.83% | 7.6% | 7.46% | 7.31% | 7.19% | 7.04% | 6.59% | 5.34% | 4.61% |
| 2007 | 4.16% | 3.76% | 3.13% | 2.60% | 2.14% | 1.55% | 1.0% | 0.5% | -0.01% | -0.11% | | |

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 14.50 | 14.75 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.75 | 15.75 | 15.50 | 15.50 | 15.25 | 15.25 | 15.25 |
| 2006 | 15.25 | 15.25 | 15.25 | 15.25 | 15.25 | 13.5 | 13.5 | 13.75 | 13.75 | 13.5 | 13.25 | 11.25 |
| 2007 | 11.25 | 10.75 | 9.25 | 8.0 | 7.50 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.0 | 7.0 |

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 2.96 | 3.16 | 3.40 | 3.41 | 3.54 | 3.71 | 3.92 | 4.06 | 4.23 | 4.47 | 4.60 | 4.70 |
| 2006 | 4.81 | 4.99 | 5.14 | 5.25 | 5.33 | 5.59 | 5.51 | 5.43 | 5.37 | 5.39 | 5.34 | 5.37 |
| 2007 | 5.40 | 5.33 | 5.33 | 5.36 | 5.38 | 5.38 | 5.37 | 5.46 | 5.14 | 5.14 | 4.86 | 4.82 |

## EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2004 | 475.1 | 512.9 | 582.6 | 524.0 | 555.9 | 555.7 | 524.6 | 478.7 | 519.6 | 526.3 | 546.1 | 500.1 |
| 2005 | 487.8 | 531.1 | 576.8 | 624.5 | 610.3 | 618.1 | 574.5 | 591.9 | 624.3 | 579.4 | 629.4 | 572.8 |
| 2006 | 538.7 | 634.1 | 816.1 | 561.7 | 767.2 | 749.2 | 629.2 | 720 | 714 | 706.6 | 733.9 | 637.1 |
| 2007 | 697.4 | 699.0 | 857.5 | 732.1 | 865.9 | 818.5 | 729.4 | 806.0 | 750.7 | 877.5 | 815.6 | |

## IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2004 | 617.5 | 655.4 | 741.6 | 659.7 | 687.0 | 732.6 | 741.1 | 679.2 | 659.8 | 690.5 | 727.6 | 676.1 |
| 2005 | 720.3 | 695.4 | 724.5 | 783.4 | 821.3 | 806.5 | 840.8 | 895.2 | 806.9 | 860.9 | 942.0 | 909.3 |
| 2006 | 921.6 | 813.8 | 974.4 | 846.5 | 1040.4 | 944.4 | 969.1 | 1028.6 | 966.7 | 1022.9 | 1099.6 | 902.7 |
| 2007 | 1056.8 | 947.4 | 997.5 | 929.5 | 1081.6 | 1000.7 | 1075.3 | 1140.7 | 1086.5 | 1222.6 | 1314.0 | |

Fuente: Banco Central.

## RESULTADO FINANCIERO DEL GOBIERNO CENTRAL ACUMULADO A FIN DE MES (INGRESOS MENOS GASTOS)

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2003 | -107.08 | -142.23 | -124.60 | -152.33 | -182.35 | -223.51 | -294.80 | -365.60 | -418.41 | -423.37 | -456.41 | -514.19 |
| 2004 | -159.18 | -189.90 | -184.53 | -182.47 | -202.57 | -208.57 | -290.73 | -313.19 | -387.69 | -401.64 | -447.87 | -439.06 |
| 2005 | -149.46 | -177.01 | -162.19 | -132.19 | -142.33 | -126.90 | -175.45 | -177.91 | -260.54 | -241.23 | -241.83 | -303.35 |
| 2006 | -99.48 | -114.91 | -148.42 | -103.77 | -91.55 | -62.63 | -91.61 | -166.1 | -180.8 | -159 | -135.6 | -150.3 |
| 2007 | -54.24 | -38.87 | -91.66 | 0.96 | 0.02 | 63.92 | 92.5 | 114.86 | 15.95 | 53.37 | | |

Fuente: Ministerio de Hacienda.

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

15 años impresa, ahora también digital. Suscríbase **GRATIS** en **www.EKAenlinea.com**
**16,616 visitas al mes**

## RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DOLARES

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 1910.0 | 1986.3 | 2104.9 | 2148.7 | 2163.5 | 2194.0 | 2248.9 | 2311.0 | 2372.9 | 2379.9 | 2206.7 | 2312.6 |
| 2006 | 2350.1 | 2405.2 | 2765.7 | 2740.9 | 2503.8 | 2613.6 | 2588.11 | 2675.6 | 2764.6 | 2882.13 | 3122.6 | 3114.5 |
| 2007 | 3164.1 | 3239.3 | 3491.6 | 3559.2 | 3588.1 | 3734.1 | 3839.3 | 3902.8 | 3885.9 | 3830.9 | 3798.9 | 4022.8 |

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 186.84 | 186.85 | 187.63 | 189.15 | 190.42 | 191.69 | 193.24 | 194.33 | 194.51 | 194.31 | 194.48 | 194.85 |
| 2006 | 201.97 | 203.68 | 205.76 | 207.21 | 208.8 | 210.56 | 212.16 | 213.54 | 214.26 | 214.54 | 215.08 | 216.09 |
| 2007 | 218.86 | 219.81 | 222.26 | 224.63 | 226.61 | 228.02 | 229.12 | 230.41 | 231.95 | 233.47 | | |

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

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2004 | 367.11 | 372.47 | 378.14 | 380.87 | 383.82 | 386.66 | 390.32 | 395.09 | 399.29 | 402.67 | 405.69 | 410.56 |
| 2005 | 415.49 | 422.22 | 428.30 | 432.18 | 436.19 | 441.53 | 444.91 | 449.43 | 455.03 | 457.44 | 461.49 | 468.48 |
| 2006 | 468.72 | 474.28 | 479.45 | 484.27 | 486.07 | 487.8 | 493.83 | 499.52 | 504.19 | 508.65 | 509.37 | 513.61 |
| 2007 | 518.82 | 523.68 | 526.71 | 529.85 | 534.44 | 539.75 | 543.7 | 548.12 | 533.61 | 555.98 | 559.23 | 565.00 |

Fuente: Banco Central.

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| I-2005 | 1.96% | 1.09% | 0.83% | 0.96% | 1.37% | 0.46% | 1.28% | 1.25% | 0.17% | 1.24% | 1.62% | 1.01% |
| A-2005 | 1.96% | 3.08% | 3.94% | 4.93% | 6.37% | 6.83% | 8.23% | 9.58% | 9.77% | 11.13% | 12.94% | 14.07% |
| I-2006 | 1.17% | 0.89% | 0.17% | 0.43% | 1.58% | 0.96% | 0.93% | 0.88% | -0.17% | 0.19% | 1.02% | 1.01% |
| A-2006 | 1.17% | 2.07% | 2.24% | 2.68% | 4.31% | 5.31% | 6.28% | 7.22% | 7.04% | 7.24% | 8.33% | 9.43% |
| I-2007 | 0.95% | 0.35% | 0.73% | 0.92% | 1.04% | 0.57% | 0.93% | 0.7% | 0.63% | 0.57% | 1.24% | |
| A-2007 | 0.95% | 1.31% | 2.04% | 2.98% | 4.06% | 4.65% | 5.62% | 6.36% | 7.04% | 7.65% | 8.98% | 9.1% |

Proyección **EKA**

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 1.35 | 1.32 | 1.32 | 1.30 | 1.29 | 1.22 | 1.21 | 1.22 | 1.24 | 1.19 | 1.20 | 1.18 |
| 2006 | 1.18 | 1.21 | 1.2 | 1.21 | 1.26 | 1.27 | 1.28 | 1.28 | 1.28 | 1.27 | 1.27 | 1.32 |
| 2007 | 1.33 | 1.30 | 1.32 | 1.33 | 1.36 | 1.34 | 1.36 | 1.36 | 1.36 | 1.42 | 1.44 | 1.46 |

Fuente: Banco Central.

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

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set | Oct | Nov | Dic |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2004 | 4,00 | 4,00 | 4,00 | 4,00 | 4,00 | 4,00 | 4,25 | 4,50 | 4,75 | 4,75 | 5,00 | 5,25 |
| 2005 | 5,25 | 5,50 | 5,75 | 5,75 | 6,00 | 6,00 | 6,25 | 6,50 | 6,75 | 6,75 | 7,00 | 7,25 |
| 2006 | 7.25 | 7.5 | 7.75 | 7.75 | 8 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 |
| 2007 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 8.25 | 7.75 | 7.75 | 7.50 | 7.25 |

Fuente: Banco Central de Costa Rica

*Por Melvin Garita Mora, Economista*
*Unidad de Trade y Análisis*
*LAFISE Valores, Puesto de Bolsa*

# Derivados nuestros de cada día

Como es usual en cada inicio de año, empezamos con algunas buenas intensiones -y otras no tan buenas- con las cuales queremos corregir los yerros del pasado. Y no es para menos, el objetivo final de la mayoría de nosotros es pasar un buen año, ¡no fue por nada que surgió el clásico "feliz año nuevo"!

Dentro de esa lista de buenas intensiones se puede agregar todo aquello que consideremos importante, sin embargo, hay un aspecto que será decisivo incluir para mejorar nuestros negocios, y este es el uso de derivados cambiarios. Más aún si usted o su empresa es generadora de dólares, puesto que las condiciones aún se mantienen para que el colón gane terreno frente al dólar, por lo que serían dichos generadores de dólares los más afectados por las eventuales apreciaciones del colón.

Estos instrumentos han sido ajenos a nuestros mercados, pero ahora deberán convertirse en algo de cada día para cada uno de nosotros, si lo que buscamos es realizar una adecuada gestión del riesgo cambiario.

Esta gestión del riesgo cambiario consiste en contrarrestar las posibles pérdidas en la riqueza, que las fluctuaciones del tipo de cambio puedan causar. Con la variación al Sistema de Bandas Cambiarias del pasado 22/Nov/07 y la apreciación de 4% que experimentó el colón, algunas personas ganaron y otras perdieron, un porcentaje de su riqueza muy similar a ese 4%.

Dentro de la gestión del riesgo cambiario existen dos estrategias principales, una es la reestructuración de activos y pasivos para que calcen en monedas y plazos, y otra es la adquisición de contratos de cobertura.

Los contratos de cobertura son una de las formas más baratas de gestionar el riesgo cambiario, estos varían desde la inmunización a través del tipo de cambio implícito en las tasas de interés en diferentes monedas hasta la compra de forwards u opciones explícitos sobre el tipo de cambio.

El tipo de cambio implícito en las tasas de interés es un concepto sumamente sencillo y poderoso. Se basa en el arbitraje de tasas de interés, y establece que si la tasa de interés local es mayor a la de la moneda extranjera se pueden negociar tipos de cambio a plazos mayores a los actuales, mientras que si las tasas internas son menores a las de la moneda extranjera, esos tipos de cambio a plazo necesariamente estarían por debajo del tipo de cambio actual.

Esta es una premisa básica de las operaciones con derivados cambiarios y es la forma en la que la mayoría de instituciones serias estructuran los tipos de cambio forward que ofrecen a sus clientes. Por lo que se puede considerar una medida de la seriedad con la que ellos toman este negocio.

Actualmente en Costa Rica las tasas de interés en colones a un plazo de 3 meses pueden estar cercanas al 6,90%, mientras que las tasas en dólares a ese mismo plazo giran alrededor de 5%, si tomamos como referencia un tipo de cambio de 497,80 colones por dólar, con las condiciones descritas usted podría alcanzar un tipo de cambio a 3 meses plazo, forward a 3 meses, de alrededor de 500 colones por dólar.

Claramente esta es una opción muy interesante para un generador de divisas, como es el caso de los exportadores netos, pero poco atractiva y práctica para un demandante de divisas, como lo son los importadores netos.

Para estos últimos no es tan atractivo ya que las condiciones del sistema de bandas cambiarias y la sobreoferta de divisas que enfrenta el mercado cambiario costarricense, le sugieren una alta probabilidad de adquirir los dólares a plazo a un tipo de cambio menor, lo que, a pesar de no ser gestión de riesgo cambiario sino especulación, le indica que estaría mejor si no adquiere un mecanismo de cobertura bajo esas condiciones.

Sin duda alguna, Costa Rica experimentará un desarrollo significativo de estos productos, cuestión que impulsará el desarrollo bursátil y financiero de nuestro país, tal como ha ocurrido en los países que han incursionado en este mercado; sin embargo, este desarrollo no se podrá alcanzar sin un lado del mercado, el lado de la demanda, que son todas aquellas personas y empresas que necesitan protegerse del riesgo cambiario. EKA

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



HOTEL BALMORAL San José - Costa Rica

EL HOTEL IDEAL PARA EL HOMBRE DE NEGOCIOS

- Internet inalámbrico gratuito.
- Centro de negocios.
- Traslado Aeropuerto - Hotel - Aeropuerto.
- Desayuno de cortesía (3 opciones).
- Parqueo seguro y bajo techo.

"Ubicado a pocos pasos del centro financiero y comercial de la ciudad"

Amplias y cómodas habitaciones

"El Patio del Balmoral"

7 Salas de eventos

Avenida Central, entre Calles 7 & 9 San José, Costa Rica. Reservaciones: teléfono: (506) 222-5022
Fax: (506) 221-1315 E-mail: eventos@balmoral.co.cr Toll Free: 1-800-691-4865 www.balmoral.co.cr

# Los Mejores en Mega Eventos y Catering Service

PARRILLADAS TODO INCLUÍDO

TODA OCASIÓN

La Mejor Alternativa
catering service

ORGANIZACIÓN DE JUEGOS

MEGA SONIDO Y VIDEO

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

La Mejor Alternativa

DELE A SU FIESTA UN AMBIENTE DIFERENTE E INOLVIDABLE

CON EL MEJOR TORO MECÁNICO DEL PAÍS PARA ADULTOS Y NIÑOS

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

Programa de Administración de Comedores con visión de excelencia

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

**Ellos lo merecen!!**

## Organización y Logística Profesional


El Silencio
LODGE & SPA
BAJOS DEL TORO • COSTA RICA
elsilenciolodge.com

# ¡Oasis de paz!

*Sumergido en un paraíso natural El Silencio Lodge & Spa garantiza a sus huéspedes un verdadero oasis de paz.*

Ubicado en la región volcánica central, es el lugar perfecto para dejar atrás las preocupaciones y el ajetreo diario. Sus 210 hectáreas de reserva privada, ríos tranquilos y cascadas ocultas se combinan con una excepcional calidad en el servicio personalizado. Cuenta con 16 suites, además de un spa con características únicas y todos los servicios dentro del exuberante bosque tropical nuboso. Es importante destacar que en la propiedad se encuentra tanto bosque secundario como bosque primario y además gracias a que se encuentra entre dos parques nacionales el del Volcán Poás y el Juan Castro Blanco , hay un corredor biológico que les permite tener una prolífera flora y fauna, así que la experiencia de los huéspedes es una simbiosis entre lo mejor que puede ofrecer un hotel de montaña y lo mejor que puede ofrecer la naturaleza. Definitivamente es "El lugar idóneo para descansar" nos asegura Andrey Gómez , Gerente del hotel, y agrega"...pero no para aburrirse, esto gracias a su ubicación estratégica ya que está a una hora y media de San José, una hora de Sarapiquí, una hora y media del Arenal ,30 minutos de Sarchí y 15 minutos del Volcán Poás.

El acceso al hotel puede realizarse por Sarchí, San Carlos, Sarapiquí y Vara Blanca.

Sus 16 lujosas suites tienen una vista espectacular al río o al bosque tropical nuboso. Construido con materiales amigables con la naturaleza, cada una se caracteriza por tener su jacuzzi privado, una chimenea y un minibar a disposición del cliente, además de lujosas amenidades.

cerca del río Gorrión de 3000 pies cuadrados que cuenta con 5 ambientes únicos para mimar a los clientes. Una plataforma de yoga cómodamente instalada dentro de la exuberante vegetación para obtener el más puro aire de la montaña, el sonido cristalino del agua que fluye y el relajante ambiente del bosque que lo rodea crean un ambiente que lo obligan a olvidarse de sus preocupaciones y a "desintoxicarse".

Un equipo de eco-concierges están siempre pendientes de ofrecer a cada uno de los huéspedes la más personalizada atención, satisfaciendo todas sus necesidades o incluso anticipándolas, marcando la diferencia en cuanto a la calidad del servicio al cliente, además son una guía inteligente y amena para los huéspedes , pues sus paseos a los espectaculares 7 kilómetros de senderos, a través del bosque y de las cascadas ocultas: La Promesa, El Silencio y Melodía; se convierten también en parte de una terapia de relajación total, esto es posible gracias a la capacitación ecológica .

Este enfoque de servicio al huésped se debe a que el Silencio Lodge & Spa forma parte del Grupo Islita, convirtiéndose así en el hotel de lujo de montaña del Grupo. Asimismo, al igual que el Hotel Punta Islita existe un compromiso serio de responsabilidad social cuyo punto fuerte es la protección al medio ambiente. El Silencio Lodge & Spa está inscrito en FONAFIFO y se encuentra haciendo la gestión por la Bandera Azul Ecológica de áreas Protegidas. Actualmente se está desarrollando el proyecto para producir su propia energía blanca.

Gracias a los cultivos orgánicos se ha logrado autoabastecerse y ofrecen un variado menú que acentúa los sabores locales y frescos ingredientes orgánicos. Tradiciones simples costarricenses servidas con inspirado acento y un toque de sabor internacional. Tres comidas diarias "a la carta" estarán incluidas en la tarifa de hospedaje. Debido a su concepto natural no ofrecen carnes rojas, de cerdo y res.

*¡Hay tarifas especiales para turistas nacionales!*

Reservaciones: 291-3044 • info@elsilenciolodge.com
www.elsilenciolodge.com

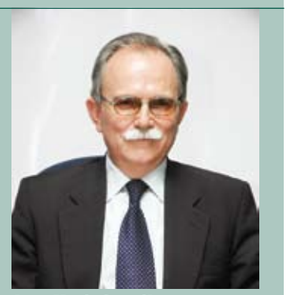
| EMPRESA | TELEFONO | FAX |
|---|---|---|
| **AUTOS** | | |
| Agencia Datsun | 290-0505 | 231-7083 |
| Autos Automotriz | 257-8000 | 257-6952 |
| Autos Honda-Faco | 257-6911 | 233-0038 |
| Autos Renault | 290-1209 | 232-6791 |
| Purdy Motor | 287-4100 | 255-0947 |
| Suzuki-Vetrasa | 242-7000 | 290-2222 |
| Taller Romero Fournier | 290-2626 | 231-3139 |
| **BANCOS** | | |
| Banca Promérica | 296-4848 | 290-7521 |
| Banco Banex (HSBC) | 287-1000 | 287-1020 |
| Banco BCT | 212-8000 | 222-1793 |
| Banco Central de Costa Rica | 243-3333 | 243-4545 |
| Banco Citibank | 201-0800 | 201-8311 |
| Banco Crédito Agrícola de Cartago | 550-0202 | 550-0641 |
| Banco Cuscatlán | 299-0299 | 296-0026 |
| Banco de Costa Rica | 287-9088 | 233-1458 |
| BAC San José | 295-9595 | 222-8208 |
| Banco Hipotecario de la Vivienda | 253-0233 | 224-2953 |
| Banco Improsa | 257-0689 | 223-7319 |
| Banco Interamericano de Desarrollo | 233-3244 | 233-1840 |
| Banco Interfín | 210-4000 | 210-4510 |
| Banco Internacional de Costa Rica | 243-1000 | 257-2378 |
| Banco Nacional | 212-2000 | 255-3067 |
| Banco Popular | 257-5797 | 255-1966 |
| Banco Uno | 291-4001 | 291-4949 |
| Scotiabank | 287-8743 | 223-6328 |
| **CAPACITACION Y CONSULTORIA** | | |
| Fundes | 234-6359 | 234-6837 |
| Seminarios de Capacitación Revista Apetito | 520-0070 | 520-0047 |
| **COMUNICACIONES** | | |
| Language Line Services | 293-4208 | 293-4302 |
| Racsa | 287-0087 | 287-0508 |
| Supra Telecom | 293-1000 | 293-0955 |
| Sykes | 293-2333 | 293-4724 |
| TTS | 226-7921 | 226-8439 |
| **CONSULTORES RECURSOS HUMANOS** | | |
| Adecco | 256-1169 | 222-9749 |
| Aporta Solutions | 290-2214 | 296-1972 |
| Career Transitions | 296-5436 | 296-5483 |
| Doris Peters & Asoc. | 283-0544 | 280-4898 |
| Grupo Meta Consultores | 290-5124 | 290-4613 |
| Human Perspectives Int HPI S.A. | 290-3100 | 291-3197 |
| KPMG | 240-3232 | 204-3131 |
| Manpower | 258-8864 | 258-6984 |
| MRI Network | 228-3090 | 228-7036 |
| www.mricostarica.com | | |
| Multivex | 290-2430 | 290-2435 |
| PriceWaterhouseCoopers | 224-1555 | 253-4053 |
| Thomas International | 232-1037 | 232-1097 |
| **EDITORIALES** | | |
| Editorial Edisa | 234-7634 | 234-2206 |
| **EDUCACION** | | |
| INCAE | 437-2340 | 433-9045 |
| UCIMED | 296-3944 | 231-4368 |
| Ulacit | 257-5767 | 222-4542 |
| Universidad Fidelitas | 253-0262 | 283-2186 |
| Universidad Hispanoamericana | 241-9090 | 241-9090 |
| Universidad Interamericana | 261-4242 | 261-3212 |
| **EQUIPO PREMIUM** | | |
| Keith y Ramírez | 221-1111 | 223-2873 |
| **FINANCIERAS** | | |
| Corporación Financiera Miravalles | 299-4000 | 256-9722 |
| Financiera Acobo | 295-0300 | 295-0303 |
| Financiera Brunca | 253-7282 | 253-0132 |
| Financiera Desyfin | 224-8408 | 248-1222 |
| Financiera Servimás | 210-8100 | 220-0980 |
| Financiera Trisan | 220-2900 | 231-2828 |
| **FONDOS DE INVERSION** | | |
| BCR Fondos de Inversión | 287-9080 | 255-1236 |
| BN Sociedad de Fondos de Inversión | 258-5558 | 258-5431 |
| Grupo Sama | 296-7070 | 220-1809 |
| Interfin Fondos de Inversión | 210-4000 | 210-4560 |
| **IDIOMAS** | | |
| Centro Cultural Costarricense Norteamericano | 207-7500 | 224-1480 |
| Berlitz Centro Mundial de Idiomas | 253-9191 | 204-7555 |
| Instituto Latinoamericano de Idiomas | 233-2546 | 233-2546 |
| Intensa | 281-1818 | 253-4337 |
| Universal de Idiomas | 257-0441 | 223-9917 |
| **INDUSTRIA** | | |
| British American Tobacco | 208-3838 | 208-3810 |
| Bticino | 298-5600 | 239-0472 |
| Procter & Gamble | 204-7060 | 204-7600 |
| **OFICINA DE MERCADEO EXTERNO** | | |
| Grupo Glomo AP S.A. | 225-4606 | 280-3029 |
| **PARQUES Y JARDINES** | | |
| Carlos R. Nanne E. | 228-1601 | 389-5150 |
| **REVISTAS BUSINESS TO BUSINESS** | | |
| Apetito, la Revista para Hoteles y Restaurantes | 520-0070 | 520-0047 |
| Receta M, la Revista para Doctores y Farmacias | 520-0070 | 520-0047 |
| EKA, la Revista Empresarial | 520-0070 | 520-0047 |
| TYT, la Revista Ferretera | 520-0070 | 520-0047 |
| **ROTULACION / IMPRESION DIGITAL / ART. PROMOCIONALES** | | |
| JC Rótulos | 271-0400 | 271-0398 |
| Promerc lapiceros BIC y Artículos Promocionales | 258-3544 | 258-3346 |
| **SEGURIDAD** | | |
| ADT | 257-7374 | 257-1234 |
| Coorporación JISA Los Centinelas | 223-9080 | 221-3316 |
| Lo Jack | 231-6036 | 231-6867 |
| Securicor | 257-4138 | 233-9095 |
| Seguridad USI | 245-3422 | 285-6744 |
| **SERVICIOS** | | |
| Limpieza y Mantenimientos CSB Costa Rica | 263-3982 | |

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.
Información: Tel. 520-0070 ext.150

# ¿Cuáles son las expectativas empresariales para el 2008?

**Un nuevo año siempre representa el inicio de otro ciclo que brinda la posibilidad de replantear ideas, establecer proyectos, crecer y alcanzar nuevas metas. El Banco Central estimó que el crecimiento de la economía en 2007 fue de 6.3%, por lo que para el próximo año se esperan condiciones similares o mejores, dada la adopción de las nuevas medidas de comercio internacional.**

Jack Libermann



Juan María González

Martha Castillo

En cuanto a las expectativas del sector empresarial para el año 2008, **Jack Libermann, Propietario de la empresa Plásticos Modernos y Presidente de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR),** destaca que: "Nuestra primera gran expectativa es que las leyes de implementación del CAFTA se aprueben antes del 29 de febrero, para que así este convenio comercial pueda entrar en vigencia. La gran necesidad del sector industrial es mejorar nuestra competitividad, para poder sacar provecho de las oportunidades que el comercio internacional ofrece".

Libermann destaca que en Costa Rica, el 80% de las empresas exportadoras son micro, pequeñas o medianas, sin embargo, éstas sólo representan el 16% del valor exportado, razón por la que se requiere de un mayor esfuerzo para aumentar el valor agregado. Destaca cómo la Cámara de Industrias desarrolló durante el 2007 el programa Innovex, como una opción de apoyo a la internacionalización de las empresas, basado en la innovación de su portafolio, donde se brindó capacitación y asistencia técnica a las empresas; por esto es fundamental continuar con este y con otros programas durante el 2008.

Por su parte, **Juan María González, Propietario de Grupo Seyma,** destaca que el 2008 es un año de retos importantes y de gran actividad para el país. Agrega que se tiene gran incertidumbre y expectativa en temas como el comportamiento de los precios del petróleo, además de la política cambiaria que emplee el Banco Central.

González indica que tanto el gobierno como el sector industrial deben preocuparse por proporcionar a los empresarios las herramientas y facilidades para que puedan competir con las grandes empresas a nivel mundial; esto además de las ventajas brindadas a corto plazo, permitiría en un futuro cercano negociar mejores condiciones con mercados como el europeo.

Respecto a las mejoras necesarias para que se dé este crecimiento y mejore la competitividad del sector, **Martha Castillo, Vicepresidenta Ejecutiva de la Cámara de Industrias,** afirma que es de vital importancia realizar un esfuerzo conjunto y de forma coordinada entre el gobierno, la Cámara y el INA para brindar la formación técnica necesaria a los futuros trabajadores del sector, para poder suplir no sólo la cantidad sino la calidad del recurso humano que las empresas requieren.

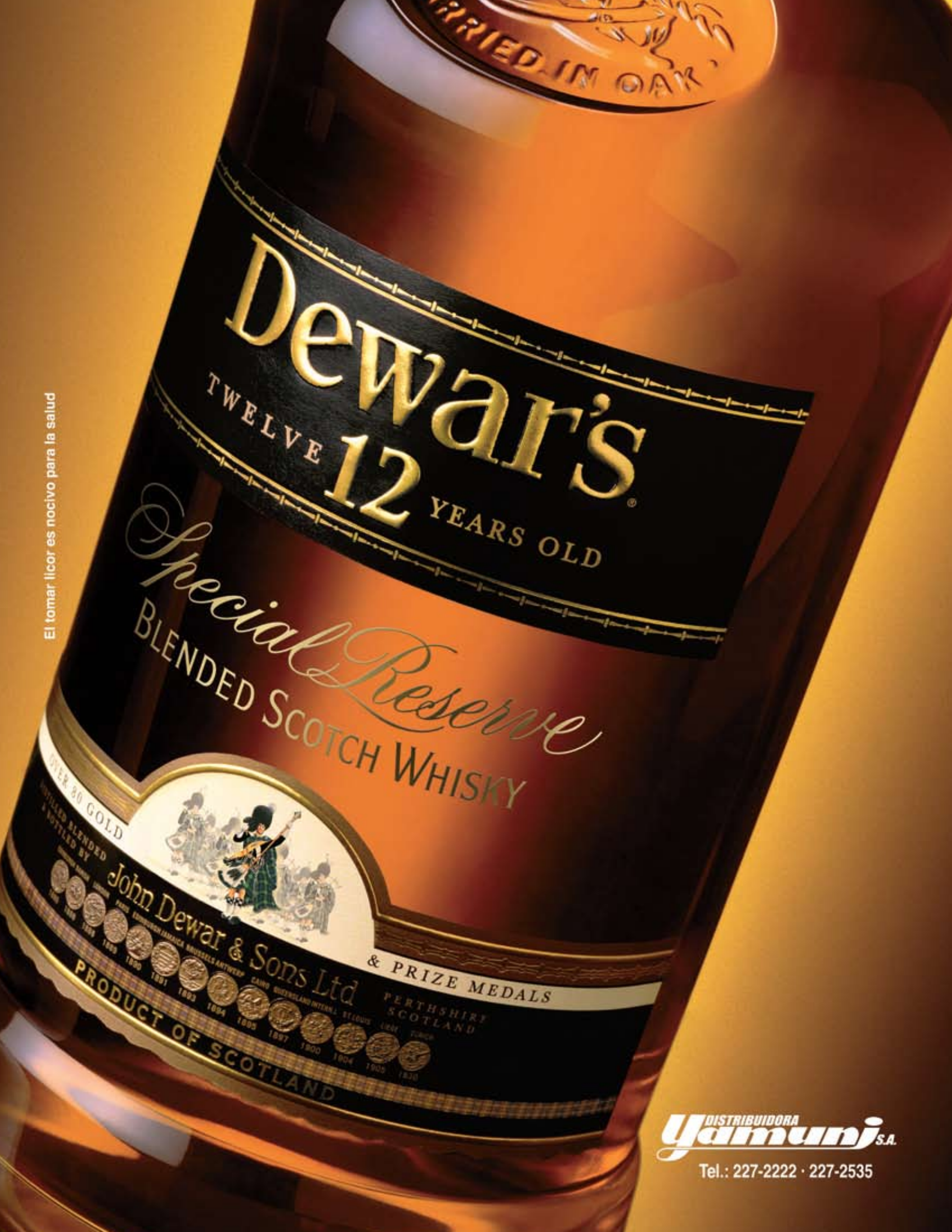
## Llaves de otra puerta

El tema de la Unión Aduanera Centroamericana es sin duda otro puerta para la creación de nuevas oportunidades para los empresarios nacionales, pues entre otras cosas, permitiría competir y negociar en igualdad de condiciones a todos los países del istmo. Ante esto, instituciones como la Cámara de Industrias buscarán la aceleración y consolidación del proceso. Para ello, se solicitará que el 94% de los bienes que ya tienen arancel armonizado gocen de libre tránsito y que el 6% restante tenga un cronograma de negociación para llegar a su armonización, indicó el presidente de la CICR.

Martha Castillo añade que es clave eliminar los subsidios cruzados en electricidad pues restan competitividad al sector industrial y destaca la importancia de colaborar para que se establezca un plan nacional de ahorro de energía. EKA

**El Banco Central estimó que el crecimiento de la economía en 2007 fue de 6.3%, por lo que para el próximo año se esperan condiciones similares o mejores, dada la adopción de las nuevas medidas de comercio internacional.**

Le recomiendo
expoempleo
Enlace entre empresas y talentos
4, 5 y 6 de Abril, 2008 • Hotel San José Palacio
Visite Expoempleo, la feria de reclutamiento donde podrá estar en contacto con más de 50 empresas.
Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.
Tel.: (506)520-0070 ext. 147
ingresa tu curriculum en
www.expoempleo.net
Para exhibir:
Christian Alfaro, Asesor Comercial zona Oeste, Tel: (506) 356-6871
Anayansi Jaen, Asesora Comercial zona Este, Tel.: (506) 844-4116.
PATROCINA:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL
EMPRESAS CONFIRMADAS AL 19/12/2007


Dewar's
TWELVE 12 YEARS OLD
Special Reserve
BLENDED SCOTCH WHISKY
OVER 80 GOLD
& PRIZE MEDALS
John Dewar & Sons Ltd
PERTHSHIRE SCOTLAND
PRODUCT OF SCOTLAND
El tomar licor es nocivo para la salud
DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.
Tel.: 227-2222 · 227-2535