Nº 291 / ABRIL 2009

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

Suscribase gratis en: www.EKAenlinea.com

La crisis económica y la disfunción eréctil. P.30

Gerentes de Mercadeo bancario buscan atraer clientela. P. 19

Expoempleo superó expectativas P. 09

Best Western esquiva la crisis. P. 19

ÉL SABE LO QUE TIENE

Javier Quirós, Presidente del Grupo Purdy Motor, es un inquieto empresario que afronta la crisis de la venta de vehículos con su estrategia "cero despidos y 40% de ahorro".

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130

CORREOS DE COSTA RICA

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Ganar no es cuestión de suerte.

A la hora de invertir,
la estrategia es la que hace
la diferencia.

Consúlte con nuestros asesores
en Banca Privada
y entérese del abanico
de ahorro e inversiones que
Banco BCT S.A. pone a su disposición.
Lo invitamos a que visite
nuestras agencias.

Corporación BCT S.A. :

- Banca Empresarial
- Banca Privada
- Banca de Inversión
- Puesto de Bolsa
- Sociedad Administradora de Fondos de Inversión
- Arrendadora
- Tarjetas de Crédito
- Enlace
- Cambio de Monedas
- Cobertura de Riesgo Cambiario

T. 2212-8000
www.corporacionbct.com

BCT
Banco BCT S.A.

Un banco para hacer Negocios

• Alajuela • Cartago • Curridabat • Escazú • Heredia • Liberia • Rohrmoser • Santa Ana • Oficinas Centrales

Cuenta **Virtual** de Ahorro **Inteligente**

Es una cuenta de ahorro a la vista, que ofrece atractivos rendimientos escalonados y acreditados de forma diaria, que le permite obtener una buena rentabilidad sobre su dinero y a la vez disponibilidad inmediata sobre sus fondos.

Beneficios

- Le ofrece un excelente rendimiento de acuerdo al saldo de su cuenta.
- Dinero a la vista para retirar en cualquier momento.
- No tiene chequera ni tarjeta de débito, las transacciones se realizan 100% por medio de la banca electrónica o en ventanilla.
- Le permite realizar transferencias electrónicas a otras entidades financieras, así como enviar y recibir transferencias internacionales.

* Monto mínimo de apertura y saldo mínimo mensual $7,500 ó ¢3,000,000.
Generación de intereses de forma diaria y escalonada de acuerdo al monto disponible en la cuenta.

www.improsa.com

BANCO IMPROSA

GFI-001-0309-5566

Para más información contacte a su ejecutivo de cuenta o llame al teléfono 2284-4000

06 En Acción
06 Hospital y Hotel
La Católica se reinventa

07 Best Western esquiva la crisis
Héctor Guzmán, Director General afirma que reservaciones se mantienen

08 Papagayo deja el todo incluido
Ofrecerá su "servicio completo tradicional"

08 Gigante del mar llega a Costa Rica

07 Expovino
Vinos y Comida: Elementos y amantes

08 Negocio en Venta
Restaurante y Hotel en venta
Cerca del Volcán Irazú

09 Expoempleo
Expoempleo superó expectativas
Número de asistentes llegó a 9,503

12 Ideas, Gente y Empresas
Especial de bancos.
Tasas de interés y desiciones de inversión
14 Ranking de Sistema Bancario Nacional
16 Ranking de cooperativas de Ahorro y Crédito
18 Sistema Bancario y Cooperativas.
19 ¿Quién da más?
Entidades Financieras afinan estrategias para recuperar y capturar nuevos clientes

23 Ecoanálisis
¿Funciona el Plan Escudo?
Mayi Antillón responde a los empresarios.

24 Portafolio de Inversiones

26 Socios Comerciales
"Yo sé lo que tengo"
Javier Quirós, Presidente del Grupo Purdy Motor, afronta la crisis de la venta de vehículos con su estrategia "cero despidos y 40% de ahorro"

Las empresas que participaron en Expoempleo contratarán en promedio 6,500 posiciones, unas 2,500 vacantes menos que el año anterior.

28 Tecnología
Costa Rica tiene primer vehículo 100% eléctrico

30 Receta Médica
Depresión por partida doble.
Casos de disfunción eréctil se incrementan debido a crisis financiera

32 Clasificados

34 Análisis
Desinflando a Costa Rica
Si el Banco Central quisiera desinflarnos en un 80% debería realizar una expansión de la oferta monetaria congruente.

Página Web

En la edición 290 de EKA apareció que la página web de nuestra Compañía es www.corbana.co.cr, pero la correcta es www.chiquita.com

Cía. Bananera Atlántica
Karla Solano Cárdenas
Asistente de Recursos Humanos
COBAL

Aclaración Edición 290

Es deber de cualquier periodista comprobar los datos con las fuentes directas y no asumir posibles respuestas, pues todos sabemos que por más aclaración el daño, aunque sea involuntario, se comete, además de que el medio pierde credibilidad y genera desconfianza. Nosotros siempre hemos estado en la mejor disposición de compartir nuestra información, y varios colegas de la revista pueden dar fe de ello.

Entiendo y me disculpo porque no nos hayan podido localizar, pero si la información no se obtiene, como periodista, es mejor no incluir los datos, antes de poner los que "podrían" o "tal vez" son los correctos.

Les agradecemos su disposición para aclarar la información, pero también nos gustaría que la persona que decidió publicar los datos sin haberlos confirmado nos envíe una carta o un correo en que se nos explique por qué se tomó la decisión, pues como le mencioné anteriormente, no entendemos por qué se hizo. A continuación le adjunto la información correcta, como verán, ninguno de los datos que aparece en la publicación está bien.

Total de empleados: 3.200
Gerente General: Michael Forrest
Gerente Recursos Humanos: Marco López
Página Electrónica: intel.com/costarica/costarica

Le agradezco su rápida atención y ayuda. Le agradezco su sinceridad y su disposición.

Componentes Intel de Costa Rica
Raquel Golcher Beirute
Gerente de Comunicaciones Externas

Las mejores estrategias tecnológicas

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

¿Cómo hacer más con menos recursos? Esa es la pregunta que todos tratamos de responder cada día al llegar al trabajo.

Cuando se trata del Departamento de Tecnología (IT), la reducción de su presupuesto en gran cantidad de empresas, empezó incluso antes que la famosa crisis que vivimos. Y a esto se suma que los gerentes de IT históricamente se han enfrentado a un incremento de los usuarios de sus servicios sin el aumento correspondiente en gastos de IT.

Sin embargo, tal como se explica en el documento titulado "Estrategias de Tecnología Durante la Recesión", publicado en el sito web www.cfo.com, no todo está perdido en este campo.

Según los expertos, el Departamento de IT puede enfocarse en ciertas estrategias ganadoras:

Ayudar al gerente financiero (CFO): Finanzas es una de las áreas donde la tecnología puede tener un mayor impacto. Incluso un sistema que le ayude a disminuir los días de pago puede beneficiar considerablemente el flujo de caja y la solidez financiera. De igual forma, un sistema de cuentas por cobrar ligado al CRM puede generar automáticamente las facturas y disminuir la carga en otros departamentos.

Implementar nueva tecnología que reduce costos: Si alguna tecnología de punta será la responsables de disminuir los costos en el largo plazo no la deseche inmediatamente. Ejemplo de esto es el sistema conocido como VoIP (Voice over Internet Protocol), que le puede ahorrar a la empresa miles de dólares en llamadas de larga distancia o gastos de comunicación.

Invertir en iniciativas que aporten ventaja competitiva: Una muestra de esto fue la opción de hacer pedidos con un solo click de Amazon.

Seleccionar bien qué nueva tecnología implementar: Este consejo se deriva de los dos anteriores. Es decir, si el cambio no generará una reducción de costos o no le aportará ventaja competitiva no lo haga. Por ejemplo, si se trata de una pequeña organización (10 servidores o menos), tal vez no sea necesario adquirir un área de almacenaje de red (SAN por sus siglas en inglés).

Retenga a los buenos empleados de IT: Para esto lleve a cabo capacitaciones, rételos a conocer sobre nuevas tecnologías, instrúyalos sobre las otras áreas del negocio y tome en cuenta sus opiniones.

¿Lo bueno de las crisis? Sin lugar a duda que nos impulsan a ser más creativos e idear maneras más eficientes de alcanzar los objetivos, que de otra forma, no nos hubiéramos molestado en pensar.

Usted, ¿Qué ideas brillantes ha tenido para que su empresa siga fortaleciéndose?

Nuestra próxima edición

Mayo/ EKA 292

Ranking de Puestos de Bolsa

Para invertir con la asesoría de los puestos de bolsa que han logrado los mejores indicadores de su sector.

Especial de vinos

Una selección de los vinos preferidos por los empresarios.

Sobrepeso en la oficina.

Cierre comercial: 20 de abril del 2009

Para anunciarse

Erick Alvarado, Asesor Comercial
erick.alvarado@eka.net / Cel: (506) 8382-2165 / (506) 2231-6722 Ext. 136
Sara Bado, Asesora Comercial
sara.bado@eka.net / Cel.: (506) 815-6194 / Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 148
Anayansi Jaen, Asesora Comercial
anayansi.jaen@eka.net Cel.: 8844-4116 Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 139
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: 3,495
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.

Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net

Negación Completa

Pese a que la mayor parte de los ticos vive en una nebulosa con respecto a las tendencias económicas mundiales, el "termómetro" de la calle, a lo que los periodistas y los políticos llamamos opinión pública; retoma los dimes y diretes que proceden de los medios de información y de los grandes actores del mundo de las finanzas.

Aunque la mezcla que se consigue es un poco confusa, siempre hay una verdad detrás de este conocimiento popular, como es el hecho que en boca de todos está el tema del desempleo derivado de la crisis económica.

Para mi sorpresa, pese a que todos comentan y peor aún, viven en carne propia esta situación, una profesional en Recursos Humanos (sin pretender ofender su formación y experiencia) dijo a los cuatro vientos que es momento que el empleado se "empodere, actúe y déje de sentir que es escogido por una empresa, sino todo lo contrario, que cada quien es responsable de elegir a su empleador y el puesto que desea tener".

En un contexto donde ya son millones los desempleados en el mundo y casi 9 mil ticos se disputaron con las garras 2,500 vacantes de la Expoempleo, esta afirmación es sumamente ofensiva y consecuencia clara de la negación que sufren algunas personas en este país.

Adicional al crecimiento en la tasa de desempleo, existe un gran número de profesionales que deben trabajar en áreas técnicas y no tendría espacio para citar la enorme lista de personas que para evitar perder su empleo, se han sometido a jornadas dobles, multiplicidad de funciones y otras injusticias, por supuesto, no remuneradas y que rozan la línea con la esclavitud.

Si las cosas fueran como así, más de uno exigiría sueldos de directivos y jornadas de 3 horas diarias.

No es tiempo de exigir, es tiempo de negociar, trabajar y ahorrar.

Es responsabilidad de todos ofrecer conocimiento que contribuya a aminorar los estragos de la recesión económica y no utilizar frases bonitas para colorear arcoiris encima de los nubarrones.? EKA

Hospital y Hotel

La Católica se reinventa

El Hospital La Católica abrió el servicio de hospedaje para sus pacientes. De acuerdo con Víctor Oconitrillo, Presidente del Grupo Sama y responsable del proyecto, el objetivo es brindar un servicio al cliente "cinco estrellas", tanto a nivel de servicios médicos como de hotelería.

La infraestructura está disponible para pacientes nacionales y extrajeros. El espacio utilizado para el área de hotel albergaba un antiguo convento, por lo que se realizó un reestructuración completa para ubicar un total de treinta y cuatro habitaciones, una suite, spa, gimnasio y salón de belleza.

El hotel y posada que llevará el nombre de "El Convento", también ofrecerá servicio a las habitaciones y un restaurante a la carta.

Víctor Oconitrillo, agregó que la inauguración del hotel es sólo parte de los planes de expansión de La Católica.

"El cuarto piso está estructurado para acondicionar más habitaciones en el futuro. Nuestra idea es crecer a un total de 90", afirmó.

"El Convento" ofrecerá hospedaje para pacientes nacionales y extranjeros. El costo de $190.00 incluye tres comidas diarias y el servicio de enfermería.

Best Western esquiva la crisis

Héctor Guzmán, Director General de la firma hotelera, afirma que mantienen el número de reservaciones.

Pese a que las cifras mundiales son negativas, Best Western parece haber encontrado una fórmula para sortear la recesión económica que afecta al sector turismo.

Héctor Guzmán, Director General de esta firma hotelera para México, Centroamérica, Panamá y Ecuador, asegura que el esquema de afiliación de la cadena (similar al que utilizan las cooperativas), permite mantener precios accesibles a los huéspedes y a su vez, una ocupación considerable para los propietarios.

"La crisis afecta a las cadenas con altos costos operativos. Nosotros en cambio cobramos cuotas mínimas a los dueños de los hoteles lo que nos permite tener 300 nuevos Best Western al año, con tarifas muy accesibles para los clientes", asegura Guzmán.

Best Western tendrá su "Premier boutique hotel" en Costa Rica

El Hotel Paradise Cosmetic Inn, pionero en el turismo de salud en nuestro país, será el Premier Boutique Hotel de Best Western.

Actualmente, este hotel de 32 habitaciones se encuentra afinando detalles estructurales y de servicio para cumplir con las exigencias de la marca Best Western, la cual se basa en una escala de 1,000 puntos y contempla exigencias muy detalladas con respecto a las habitaciones, tecnología y servicio al cliente.

Raúl Cossio, Propietario de este hotel de montaña, manifestó sentirse muy orgulloso de entablar negociaciones con Best Western y ser el primer "boutique hotel" de esta marca en latinoamérica.

Héctor Guzmán elogió la vista que ofrece el Hotel Paradise. A sus 60 años y con una experiencia de 4 décadas en el sector turismo y hotelería, admitió que no conocía un lugar con una vista tan privilegiada como la que ofrece esta infraestructura costarricense.

Rita Muñoz, Supervisora de Operaciones Internacionales de Best Western México, Centroamérica, Panamá y Ecuador, explica a Julia Brenes, Encargada de Limpieza del Hotel Paradise, los detalles que se contemplan en las inspecciones para la incorporación a Best Western.

Vinos y comida

Elementos y amantes pero no competencia

Con solo mencionar su origen, ya se puede clasificar en una alta categoría. Sus características geográficas hacen del Valle del Maipo en Chile, una de las regiones más conocidas por la producción de vinos de alta calidad. En esa zona se produce la marca Rosario, importada por la empresa Vinos y Licores Selectos del Mundo.

Según comentó José Joaquín Vargas Chaverri, representante de la marca, se trata de vinos de gran cuerpo los Reserva, mientras que los tintos, blancos y rosados son frutosos, agradables y ligeros.

"La marca Rosario cuenta con una amplia gama de opciones, que permiten satisfacer los diferentes gustos, ideales para actividades o reuniones de negocios, con precios muy competitivos".

Vargas explicó que dependiendo del tipo de reunión, así debe ser la selección de los vinos que se ofrecen. Por ejemplo, si se trata de una cena formal, se deben escoger vinos tipo Reserva, para actividades más casuales, o de día, se pueden servir Varietales.

Lo más importante es contar con variedad para satisfacer los diferentes gustos porque la mejor regla a seguir con los vinos es elegir el preferido y disfrutarlo, además tener en cuenta que la comida no debe competir con el vino, por el contrario deben ser complemento.

Los vinos Rosario son producidos en el Valle del Maipo en Chile, una región famosa por sus características geográficas, que resaltan lo mejor de la uva.

ExpoVinoCostaRica
La cultura del vino
27,28 y 29 de octubre 2009 Hotel Real Intercontinental
www.expovinocr.com

Papagayo deja el todo incluido

Ofrecerá su "servicio completo tradicional" bajo el esquema Hilton.

Hilton Papagayo Costa Rica Resort & Spa lanza oficialmente su tradicional servicio completo y deja el paquete de todo incluido.

El cambio es consecuencia de la remodelación de algunas áreas como el kidz Club, habitaciones y el anfiteatro.

El servicio completo incluye nuevas opciones de menú en los restaurantes, una amplia oferta de marcas y tipos de bebidas alcohólicas y el "picnic gourmet" o servicio a la habitación.

Otro de los cambios es que no habrá cargo adicional por los niños y se ofrecerá descuento a los menores en los restaurantes.

Los huéspedes también tendrán acceso a las actividades diarias de entretenimiento, como acua-aeróbicos, voleiball de playa, caminatas, gimnasio, clases de baile y podrán escuchar música en vivo en el bar.

El nuevo spa, el cual lleva el nombre de "Vida" ofrece 13 salas, para diferentes tratamientos faciales y corporales, un salón de estética, gimnasio, sauna y jacuzzi. La Piscina y área del spa están reservadas exclusivamente para adultos.

La Corporación de Hoteles Hilton cuenta con más de 3.000 hoteles y 500.000 habitaciones en 74 países.

Gigante del mar llega a Costa Rica

Una inesperada visita de 80,700 toneladas movió las aguas del muelle de Puntarenas.

Es obvio que un "paracaidista" con semejante peso y una logitud de 990 pies, no podía pasar inadvertido.

El ***Enchantment of the Seas***, un crucero Clase Visión de Royal Caribbean llegó a nuestro país porque su tamaño le impidió anclarse en otra latitud, pero eso no fue motivo de resentimientos ya que su visita generó el movimiento de los curiosos y la llegada de 2,442 turistas.

La visita de este "gigante del mar" vino acompañada del anuncio de que su ruta Panamá-Cartagena-Santa Marta-Aruba-Curazao, Bonaire-Panamá, estará en promoción hasta semana santa por menos de $400.00

Estos destinos caribeños no requieren visa americana lo que hacen muy atractiva la ruta y disminuye los costos.

El barco fue renovado y cuenta con facilidades para todas las edades, entre ellas trampolines bungee, puentes de suspensión, club campestre interior con simulador de golf y el ShipShape Day Spa y Centro de acondicionamiento físico.

Si a usted le enamoran los "todo incluido", esta puede ser una buena opción para pasar sus próximas vacaciones.

La información completa sobre tarifas y otras características de los del Enchantment of the Seas se encuentran en www.royalcaribbean.com

Royal Caribbean considera a sus barcos "Clase Visión" como máquinas con estilo y personalidad propios. El Enchantment of the Seas es reconocido como el único crucero con ambiente latino-tropical, consecuencia de su renovación completa en el 2005.

NEGOCIOS EN VENTA

Restaurante y Hotel en venta

Cerca del Volcán Irazú

Si lo suyo es hacer negocios, esta puede ser su oportunidad.

En el Cantón de Oreamuno, Cartago, Habid Ardón vende una propiedad de 1,200 metros cuadrados de construcción ideal para un Hotel-Restaurante.

El inmueble cuenta con 20 habitaciones, parqueo, estacionamiento para visitas, depósito, jardín y un garaje techado.

Según su propietario, el pago de servicios públicos está al día y el negocio cuenta con patentes propias.

Si necesita financiamiento, puede disponer de un 50% del valor de la propiedad con hipoteca en primer grado.

El precio es negociable.

Para mayor información comuníquese con Habid Ardón a los teléfonos 22-24-9814 ó 83-01-3712

Ubicación:
Oreamuno de Cartago, Potrero Cerrado, San Juan de Chicuá, frente a la plaza de fútbol.
Precio: $400,000.00
Tamaño:
4,975m2 de lote con 1,200 m2 de construcción
Niveles: 3
Estacionamiento:
15 vehículos

Expoempleo superó expectativas

Número de asistentes llegó a 9,503

Las empresas que participaron en Expoempleo contratarán en promedio 6,500 posiciones, unas 2,500 vacantes menos que el año anterior.

El Centro de Conferencias del Hotel Ramada Inn se convirtió en el punto de encuentro entre reclutadores de 48 empresas y un total de 9,503 personas dispuestas a conseguir un nuevo empleo.

Karl Hempel, Director de EKA Consultores, empresa organizadora de Expoempleo, señaló que "en esta época donde las oportunidades de encontrar un trabajo y la creación de una empresa propia son cada vez menos frecuentes, Expoempleo se convierte en un dinamizador del mercado laboral, poniendo en contacto a todos los candidatos con empresas nacionales y multinacionales de excelencia".

Por otra parte, en forma paralela a la actividad se ofreció un total de 23 charlas relacionadas con el proceso de reclutamiento, consejos para lograr una entrevista laboral exitosa y otros. (Ver recuadro Consejos por Millón).

Esta es la sétima vez que se organiza Expoempleo, actividad que se cotiza como la feria de trabajo más exitosa del país y la preferida tanto por los candidatos como por los profesionales en el área de recursos humanos por su dinamismo, apoyo logístico y asistencia masiva.

Expoempleo en cifras

Asistentes:	9,503
Reclutadores:	48
Plazas Vacantes:	2,500

¿Cuántos empleados esperan contratar este año?

0-100	44.9%
100-200	8.2%
200-400	12.2%
400-800	10.2%
Ns/nr	24.5%

¿Cuántos empleados contrató la empresa el año pasado?

0-100	44.9%
100-200	6.1%
200-400	22.4%
400-800	6.1%
800-1600	4.1%

Promedio de Contrataciones

2008	9,050
2009	6,500

Ganadores de Expoempleo

Empleador de Preferencia en Expoempleo
Primer Lugar: ICE
Menciones: Taca, Procter & Gamble, Sykes

Stand más original
Primer Lugar: STT
Menciones: Boston Scientific de Costa Rica, ICE, Marriott Los Sueños

El equipo de Bank of America obtuvo una mención como stand mejor organizado.

Stand mejor organizado
Primer Lugar: STT
Menciones: Bank of America, Boston Scientific, EPA.

El stand de Popular Pensiones fue uno de los que resaltó por buen servicio.

Mejor servicio al visitante
Primer Lugar: STT
Menciones: ICE, Bank of America, Popular Pensiones.

Charlas con mayor afluencia

Primer Lugar: Entrevista Laboral: "errores y aciertos". Expositor Sergio Montero STT Group.

Menciones: ¿Cómo proparar un CV efectivo? y Couching para una entrevista exitosa. Tecoloco.com, Reingeniería Mental, Clave para el desarrollo laboral CSE Seguridad y El Secreto de la Eficiencia Emocional, SKY Runner.

Charlas preferidas por el público

Primer Lugar: El secreto de la eficiencia emocional, SKY Runner.

Menciones: El valor de un líder en la empresa del Siglo XXI, TROPIFOODS, Riesgos en el proceso de reclutamiento de personal, Centro Ejecutivo de Estudios Integrales y Servicio al Cliente en la Industria de Call Center, STREAM.

El stand de Popular Pensiones fue uno de los que resaltó por buen servicio.

Muchas felicidades y agradecemos el apoyo y participación brindados en esta grandiosa feria.

Vea todas las fotografías de Expoempleo en la galería de fotos de www.ekaenlinea.com

Reclutadores Outsourcing hicieron de las suyas

Empresas como TECOLOCO.COM, ELEMPLEO.COM, EMPLEOS.NET, Manpower Costa Rica, Beway y Gente de Talento fueron algunos de los stands más visitados, ya que además de tener un amplio abanico de ofertas laborales, estos reclutadores mantienen la información de sus clientes en sus bases de datos para ofrecerle al candidato mayores posibilidades de conseguir un empleo.

Call Center presente

Empresas relacionadas con el servicio al cliente vía telefónica y digital, tanto en inglés como español, vacantes muy reconocidas por los candidatos más jóvenes no fallaron en Expoempleo.

Sector financiero busca diversos perfiles

Grupo Financiero BAC San José, Popular Pensiones S.A y la Junta de Pensiones del Magisterio Nacional ofrecieron puestos no sólo a personas con formación en finanzas, contabilidad y administración, sino también a misceláneos, oficiales de seguridad, choferes, oficinistas, secretarias y servicio al cliente.

Fuera del GAM

La cantidad de ofertas laborales no se restringió al Gran Área Metropolitana, aunque algunas empresas como Sykes y Stream tienen vacantes disponibles a pocos kilómetros del Hotel Ramada, otros como el Hotel Los Sueños Marriott ofrecieron puestos para laborar en la zona de Playa Herradura.
Incluso, empresas como Intercultura Language Point, hicieron énfasis a los candidatos sobre los beneficios de trabajar en el extranjero.

Consumo Masivo

Adriana Quesada, HR Business Partner de Nestlé y Gabriela Orozco, Encargada de Reclutamiento de Cargill, fueron parte de las empresas de consumo masivo que se hicieron presentes en Expoempleo para completar su nómina.
En esa misma categoría, el gigante distribuidor Grupo Constenla, Procter and Gamble y Glaxo SmithKline, participaron activamente en la feria con stands organizados y centrados en la búsqueda de personal praa servicio al cliente y ventas.

En la foto, Anayansi Jaen, de Eka Consultores entrega el certificado de participación a Gabirela Orozco, Reclutadora de Cargill.

De tasas de interés y decisiones de inversión

Las tasas presentadas en este especial pertenecen a Certificados Depósitos a Plazos materializados.

La lista de los bancos fue escogida de las entidades supervisadas por la SUGEF al 31 de diciembre del 2008.

La selección de las cooperativas se basa en las 10 cooperativas que presentan mayor capital social en el último balance de situación disponible, al 30 de setiembre del 2008 de organizaciones cooperativas de ahorro y crédito publicado en la página Web de la SUGEF. La cooperativa Coopemep solo trabaja con certificados de mínimo un año por lo que fue sustituida por Coopefyl.

Para el caso de los bancos se utilizaron las tasas de interés netas dado que en los bancos los intereses ganados por los Certificados Depósitos a Plazos están taxados o bien tienen que pagar un 8% de impuesto de renta; mientras que las cooperativas están exentas de este pago. Por ello, a modo de que ambas tasas fueran comparables se utilizó la tasa de interés neta en los bancos, que es lo que efectivamente pagan estas entidades al dueño del certificado.

La recolección de los datos se realizó en los días 14 y 16 de febrero. El trabajo se hizo mediante visitas a las instituciones, consultas telefónicas, vía correo electrónico y visita a las páginas Web en última instancia.

Los siguientes bancos no fueron tomados en cuenta por las siguientes condiciones:

El Banco CMB (Costa Rica) es una empresa más de Citi y forma parte del Grupo Financiero Citibank, según se aclara en su sitio Web y ell Banco Hipotecario de la Vivienda no trabaja con Certificado Depósito a Plazo, es una entidad estatal encargada de facilitar financiamiento para personas de bajos recursos.

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

21 y 23 octubre, 2009
Hotel Corobici,
San José, Costa Rica.

BOLSA NACIONAL DE VALORES BNV

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

CONFIES es el Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, donde los ejecutivos y directores que operan en el mercado financiero pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

El Profesional en finanzas requiere de nuevos conceptos e instrumentos que le permitan mejorar su desempeño.
En CONFIES usted tratará temas a profundidad, discutirá nuevos conceptos, conocerá nuevas herramientas y casos de éxito expuestos por destacados gerentes de la región.

Ejes temáticos :

Financiamiento Estratégico

Mercado de Capitales

Herramientas de Gestión

Patrocinadores CONFIES 2008

Inscripciones:
Karina Delgado: karina.delgado@eka.net • Tel: (506) 2231-6722 ext. 150
Johanna Argüello: johanna.arguello@eka.net • Tel: (506) 2231-6722 ext. 130

Para exhibición: Sara Bado • sara.bado@eka.net • Tels: (506) 8815-6194 ó 2231-6722 ext. 134

Para más información escríbanos a katherine.thomas@eka.net

www.confies.org

Rankings del Sistema Bancario Nacional

Fuente: Elaboración propia, con datos suministrados por las entidades.

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en colones

Rk	Banco	1 mes (¢)	Dirección electrónica
1	Banco Improsa S.A.	8,75%	www.improsa.com
2	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	8,00%	www.hsbc.fi.cr
2	Banco Lafise S.A.	8,00%	www.lafise.cr
2	Scotiabank de Costa Rica S.A.	8,00%	www.scotiabankcr.com
3	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	7,75%	www.citibank.com
4	Banca Promérica S.A.	7,50%	www.promerica.fi.cr
4	Banco Cathay de Costa Rica S.A.	7,50%	www.bancocathay.com
5	Banco de Costa Rica	6,67%	www.bancobcr.com
6	Banco Crédito Agrícola de Cartago	6,35%	www.bancreditocr.com
7	Banco BAC San José S.A.	6,25%	www.bac.net
8	Banco Nacional de Costa Rica	6,07%	www.bncr.fi.cr
8	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	6,07%	www.bancopopularcr.com
9	Banco BCT S.A	6,00%	www.bct.fi.cr

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en dólares

Rk	Banco	6 meses ($)
1	Banco Improsa S.A.	4,50%
2	Banca Promérica S.A.	4,25%
2	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	4,25%
2	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	4,25%
2	Banco Lafise S.A.	4,25%
3	Scotiabank de Costa Rica S.A.	3,75%
3	Banco Cathay de Costa Rica S.A.	3,75%
3	Banco BAC San José S.A.	3,75%
4	Banco de Costa Rica	3,50%
4	Banco Nacional de Costa Rica	3,50%
5	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	2,80%
6	Banco BCT S.A	2,50%
7	Banco Crédito Agrícola de Cartago	2,30%

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en colones

Rk	Banco	6 meses (¢)
1	Banco BCT S.A	12,00%
2	Banco Cathay de Costa Rica S.A.	11,50%
3	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	11,26%
4	Banco Improsa S.A.	11,20%
5	Scotiabank de Costa Rica S.A.	11,00%
5	Banca Promérica S.A.	11,00%
6	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	10,75%
7	Banco Lafise S.A.	10,50%
8	Banco Crédito Agrícola de Cartago	10,35%
9	Banco BAC San José S.A.	10,25%
10	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	10,15%
11	Banco de Costa Rica	9,66%
11	Banco Nacional de Costa Rica	9,66%

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en dólares

Rk	Banco	6 meses($)
1	Banco Improsa S.A.	5,85%
2	Banco Lafise S.A.	5,50%
2	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	5,50%
3	Banca Promérica S.A.	5,35%
4	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	5,31%
5	Banco BCT S.A	5,25%
6	Scotiabank de Costa Rica S.A.	5,00%
7	Banco Cathay de Costa Rica S.A.	4,75%
7	Banco de Costa Rica	4,75%
7	Banco BAC San José S.A.	4,75%
8	Banco Nacional de Costa Rica	4,65%
9	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	4,25%
10	Banco Crédito Agrícola de Cartago	3,30%

Realice transacciones empresariales desde
su lugar de trabajo en **Bancrédito Internet**

En **www.bancreditocr.com** efectúe:

- ✓ Pagos de planilla
- ✓ Transferencias interbancarias
- ✓ Movimientos de sus cuentas bancarias
- ✓ Pago de proveedores
- ✓ Entre otros...

Bancrédito BCAC
Hacemos que las cosas sucedan
www.bancreditocr.com | Tel: 2550-5060

Solucione sus necesidades con
nuestros planes de ahorro y crédito

Una opción diferente para el sector público

Financiamiento para compra de vehículo, gastos médicos, gastos personales, refundición de deudas, cancelación de tarjetas de crédito y mucho más.

Servicios de ahorro para sus planes futuros: navideño, marchamo, escolar, inversiones a plazo con altos rendimientos, respaldados por la solidez y seguridad que nos caracteriza. Además, pólizas de vida, vehículo e incendio y pagos de servicios públicos.

Afíliese y sea usted también parte de esta gran familia:

COOPEJUDICIAL R.L.

Teléfono: (506) 2257-1444
sucooperativa@coopejudicial.com
www.coopejudicial.com

Rankings de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades.

Tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en colones

Rk	COOPERATIVAS	1 mes (¢)	Dirección electrónica
1	COOPENAE R.L.	8,75%	www.coopenae.fi.cr
1	COOPESERVIDORES R.L.	8,75%	www.coopeservidores.fi.cr
2	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	8,50%	www.coopeande1.com
3	COOPEMEX R.L.	8,25%	www.coopemex.fi.cr
4	COOPEALIANZA R.L.	8,00%	www.coopealianza.fi.cr
4	COOCIQUE R.L.	8,00%	www.coocique.fi.cr
5	COOPEBANPO R.L.	7,75%	www.coopebanpo.fi.cr
6	COOPEFYL.R.L	7,50%	www.coopefyl.fi.cr
7	COOPEJUDICIAL R.L.	7,25%	www.coopejudicial.com
8	COOPECAJA R.L.	6,50%	www.coopecaja.fi.cr

Ranking Tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en dólares

Rk	COOPERATIVAS	1 mes ($)
1	COOPENAE R.L.	4,00%
1	COOPESERVIDORES R.L.	4,00%
1	COOPEMEX R.L.	4,00%
2	COOPEALIANZA R.L.	3,75%
3	COOCIQUE R.L.	3,50%
4	COOPEBANPO R.L.	3,25%
5	COOPEFYL.R.L	2,00%
n.a	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	n.a
n.a	COOPEJUDICIAL R.L.	n.a
n.a	COOPECAJA R.L.	n.a

Ranking Tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en colones

Rk	COOPERATIVAS	6 meses (¢)
1	COOPECAJA R.L.	15,00%
2	COOPENAE R.L.	14,50%
2	COOPESERVIDORES R.L.	14,50%
3	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	14,25%
4	COOPEMEX R.L.	13,75%
4	COOPEALIANZA R.L.	13,75%
5	COOCIQUE R.L.	13,50%
6	COOPEFYL.R.L	13,00%
6	COOPEJUDICIAL R.L.	13,00%
7	COOPEBANPO R.L.	12,83%

Ranking Tasas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en dólares

Rk	COOPERATIVAS	6 meses($)
1	COOPENAE R.L.	6,50%
1	COOPESERVIDORES R.L.	6,50%
2	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	6,00%
2	COOPEMEX R.L.	6,00%
3	COOCIQUE R.L.	4,75%
4	COOPEBANPO R.L.	4,54%
5	COOPEALIANZA R.L.	4,25%
6	COOPEFYL.R.L	3,00%
n.a.	COOPEJUDICIAL R.L.	n.a.
n.a.	COOPECAJA R.L.	n.a.

COOPESERVIDORES TRAS LA CONQUISTA DE INVERSIONISTAS

Por: Coopeservidores

Fitch Ratings califica su cartera como clase "A".

Si su meta es invertir durante el 2009 y maximizar su ganancia al máximo, Coopeservidores se proyecta como una de las mejores opciones que ofrece el mercado financiero debido al respaldo de sus más de 50 años de existencia, una cartera de crédito sana y un vertiginoso crecimiento de sus activos.

Al día de hoy, **COOPESERVIDORES** tiene un patrimonio de 30,517 millones de colones, lo que la convierte en una de las empresas más sólidas del país.

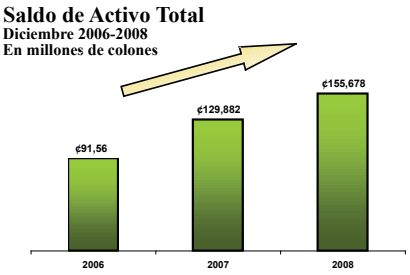
Según Óscar Hidalgo, Gerente General de Coopeservidores, el crecimiento continuo y de calidad de la cooperativa responde a una administración eficiente, una fuerte capitalización e índices de rentabilidad robustos.

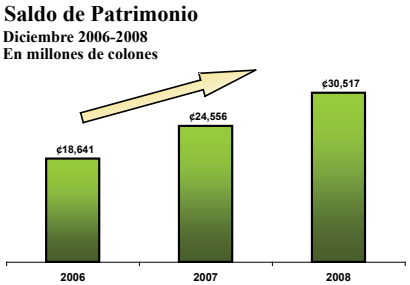
"Nuestra ventaja competitiva es tener una cartera de crédito sumamente sana, concentrada en personas que laboran para el sector público, aplicándose la deducción directa y automática de sus salarios, lo cual nos asegura una recuperación efectiva, consecuentemente con bajos niveles de morosidad" afirmó Hidalgo.

Coopeservidores está supervisado por la SUGEF quien ha emitido una calificación de nivel normal y está calificado por Fitch Ratings como una entidad "Clase A" por sus indicadores de excelencia. (Ver recuadro)

Además de ser una cooperativa con una gestión prudente, debido a la toma de decisiones adecuadas para resguardar los intereses de sus afiliados e inversionistas, Coopeservidores se caracteriza también por su compromiso con la responsabilidad social empresarial.

CRECIMIENTO CON CALIDAD





SI AÚN NO ES ASOCIADO
afíliese ¡YA!

Ahorro y Crédito
2243-9500
www.coopeservidores.com

COOPESERVIDORES
Gente ayudando gente

MÁS DE 50 AÑOS
DE TRAYECTORIA, SOLIDEZ Y RENTABILIDAD RESPALDAN SU INVERSIÓN

Nivel Normal — Calificación de Riesgo General de acuerdo a SUGEF (CAMELS)
Clase A — FitchRatings — Sólidos indicadores de desempeño, a nivel mundial

COMPROMETIDOS CON SU RENTABILIDAD

PLAZO AL VENCIMIENTO	TASAS COLONES* NOMINACION ANUAL	TASAS DÓLARES* NOMINACION ANUAL
36 MESES	16.75%	
24 MESES	16.50%	
12 MESES	16.25%	8.50%
9 MESES	15.25%	7.50%
6 MESES	14.75%	6.50%
3 MESES	11.25%	4.50%
2 MESES	9.00%	4.00%
1 MES	9.00%	4.00%

USTED OBTIENE MAYORES RENDIMIENTOS PORQUE:
1. Somos una empresa sólida y eficiente
2. Intereses exentos del Impuesto de la Renta

OTROS BENEFICIOS:
- Financiamiento "Back to Back" hasta un 95% de su inversión.
- Plazos y periodicidades flexibles.
- Servicio de custodia gratuito.

*Tasas de Interés vigentes a partir del 19 de marzo del 2009 y sujetas a cambios según disposiciones del mercado. Aplican restricciones.

TEL. 2243-9500 AHORRO Y CRÉDITO
WWW.COOPESERVIDORES.COM

Sistema Bancario y Cooperativas

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades.

Tasas de interés para certificados de depósito a plazo a 1 mes en colones

Rk	Entidad	Tasa
1	Banco Improsa S.A.	8,75%
1	COOPENAE R.L.	8,75%
1	COOPESERVIDORES R.L.	8,75%
2	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	8,50%
3	COOPEMEX R.L.	8,25%
4	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	8,00%
4	Banco Lafise S.A.	8,00%
4	Scotiabank de Costa Rica S.A.	8,00%
4	COOPEALIANZA R.L.	8,00%
4	COOCIQUE R.L.	8,00%

Tasas de interés para certificados de depósito a plazo 1 mes en dólares

Rk	Entidad	Tasa
1	Banco Improsa S.A.	4,50%
2	Banca Promérica S.A.	4,25%
2	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	4,25%
2	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	4,25%
2	Banco Lafise S.A.	4,25%
3	COOPENAE R.L.	4,00%
3	COOPESERVIDORES R.L.	4,00%
3	COOPEMEX R.L.	4,00%
4	COOPEALIANZA R.L.	3,75%
4	Scotiabank de Costa Rica S.A.	3,75%

Tasas de interés para certificados de depósito a plazo a 6 meses en colones

Rk	Entidad	Tasa
1	COOPECAJA R.L.	15,00%
2	COOPENAE R.L.	14,50%
2	COOPESERVIDORES R.L.	14,50%
3	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	14,25%
4	COOPEMEX R.L.	13,75%
4	COOPEALIANZA R.L.	13,75%
5	COOCIQUE R.L.	13,50%
6	COOPEJUDICIAL R.L.	13,00%
6	COOPEFYL.R.L	13,00%
7	COOPEBANPO R.L.	12,83%
8	Banco BCT S.A	12,00%

Tasas de interés para certificados de depósito a plazo 6 meses en dólares

Rk	Entidad	Tasa
1	COOPENAE R.L.	6,50%
2	COOPESERVIDORES R.L.	6,50%
3	COOPE-ANDE N° 1 R.L.	6,00%
3	COOPEMEX R.L.	6,00%
4	Banco Improsa S.A.	5,85%
5	Banco Citibank de Costa Rica S.A.	5,50%
5	Banco Lafise S.A.	5,50%
6	Banco Promérica S.A.	5,35%
7	Banco HSBC (Costa Rica) S.A.	5,31%
8	Banco BCT S.A	5,25%

¿Quién da más?

Entidades Financieras afinan estrategias para recuperar y capturar nuevos clientes.

Por: Yokebec Soto

Como una canción de enamorados, brota de los bancos y cooperativas una letanía de promesas que va, desde ganarse una entrada para ver a la "Sele" en el Mundial de Fútbol, África 2010, hasta cambiar de vida por ser cliente de un banco donde soñar "siempre es posible".

Creerlo o no dependerá del cliente, pero lo cierto es que el diseño y mercadeo de estas estrategias no busca otra cosa que conquistar cada día a más costarricenses, muchos que como usted y yo, estamos confundidos entre tanta "bondadosa" oferta.

Los expertos en este campo, tampoco tienen un camino fácil, existe mucha competencia, la crisis económica ha frenado el consumo y pese a la capitalización bancaria y las sugerencias del Plan Escudo, los ticos aún dudan de si es buen momento o no de confiar en los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras.

¿Quién ofrece qué?

Las tarjetas de crédito se habían convertido en un gancho fácil para atrapar nuevos clientes. En el año 2004, el dinero plástico llegó a las 400 mil unidades y en el 2008 creció hasta sumar 750 mil tarjetas.

Pero la morosidad también aumentó. Al año pasado los ticos adeudaban un total de 50 mil millones, consecuencia de tasas que pueden llegar al 60%, según datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Para evitar que los tarjetahabientes usen el efectivo, el mercadeo bancario ha generado infinidad de productos y promociones.

Lucha de plásticos

BAC|Credomatic dispuesto a capturar soñadores

Según lo afirma, Gengis González, Gerente de Mercadeo y Ventas, Credomatic es líder indiscutible en tarjetas de crédito.

"Manejamos tasas preferenciales, tanto para clientes nuevos como para los existentes. Adicional a esto, cuando un cliente adquiere un producto de crédito o débito BAC-Credomatic ingresa a un mundo de beneficios con espectáculos de clase mundial con descuentos que oscilan entre un 10% hasta un 50%, y con la posibilidad de pagarlos en cuotas a 0% de interés con nuestro programa tasa cero", señala.

La promoción "estrella" de esta entidad es la publicitada 50% de descuento en restaurantes sin restricciones, pero también promociona conciertos con artistas nacionales y extranjeros en todo el país.

Las alianzas con los comercios también son un fuerte de Credomatic y uno de sus beneficios es el programa de viajero frecuente.

Pese a todo, González señala que no existe una baja drástica en el consumo por medio de las tarjetas de crédito Credomatic en los últimos 4 meses.

Lucha de plásticos

Scotiabank apunta al valor y la utilidad

La estategia de Scotiabank es ofrecer a los tarjetahabientes beneficios que despierten su pasión. Claro está, el fútbol y la comida.
Vívela Master Card, es una de sus promociones. Entre sus usuarios de Visa y MasterCard se rifan entradas para los partidos de la Selección Nacional en las eliminatorias al Mundial de Fútbol África 2010 y para quienes no pueden vivir sin un buen platillo, Scotiabank los tienta con un 15% de descuento en el restaurante Saga.
Además, pensando en aquellos que ya no pueden más con sus deudas, este banco promociona la compra de saldos.
Esta promoción especial le ofrece la compra de saldos de tarjetas de crédito y préstamos personales de otras entidades financieras a una tasa preferencial de 28.5% y a 24 meses plazo.

Pero no todos los bancos siguen la misma estrategia. Tras solicitud expresa del Presidente Óscar Arias en su Plan Escudo, los objetivos de las campañas publicitarias de otras entidades se enfocaron en reducir las tasas de interés, ejemplo claro de ello son "Mano Solidaria" del Banco de Costa Rica y "BN Hipoteca Cuota Única del Banco Nacional".

Vivienda sin complicaciones

Con la frase ¡Claro que vas a tener tu casa propia!, el Banco de Costa Rica publicita su Programa Mano Solidaria, que pretende ayudar a aquellos que necesiten adquirir una vivienda, aún en tiempos de crisis.
Entre los beneficios se suma una disminución en tasas variables vigentes al 31 de enero del 2009 del 3.25%, una tasa máxima de 15% durante un año y la eliminación de pagos asociados a los créditos como los costos de formalización.

¡Hagámoslo juntos!

¿Para qué pagar varios préstamos si puedo agrupar todos como una sola deuda?
Esta es la oferta que hace el Banco Nacional a los ticos con su BN Hipoteca Cuota única, la cual es (calculada en colones) con una TBPBCCR del 12% y su tasa efectiva es del 18.69%
Por medio de este préstamo se pueden cancelar deudas de vehículo, vivienda, tarjetas de crédito y otros.

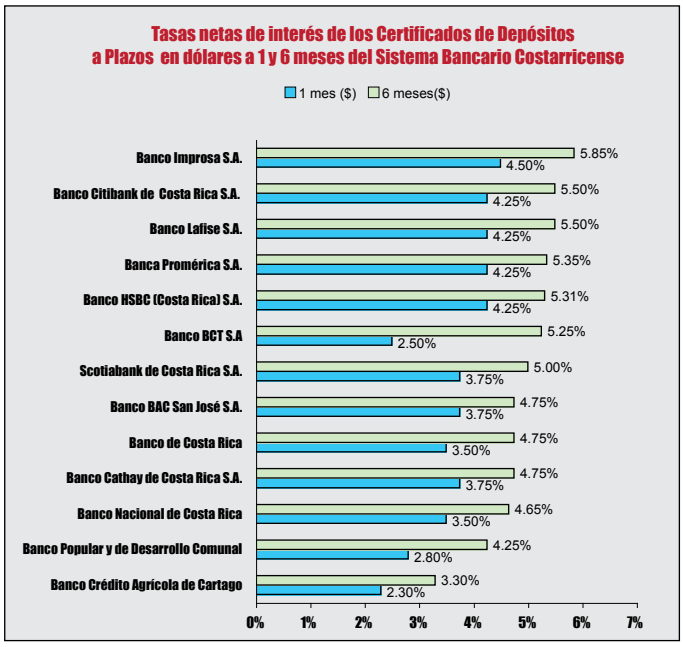
HSBC
Con el Ojo Puesto en los Viajeros

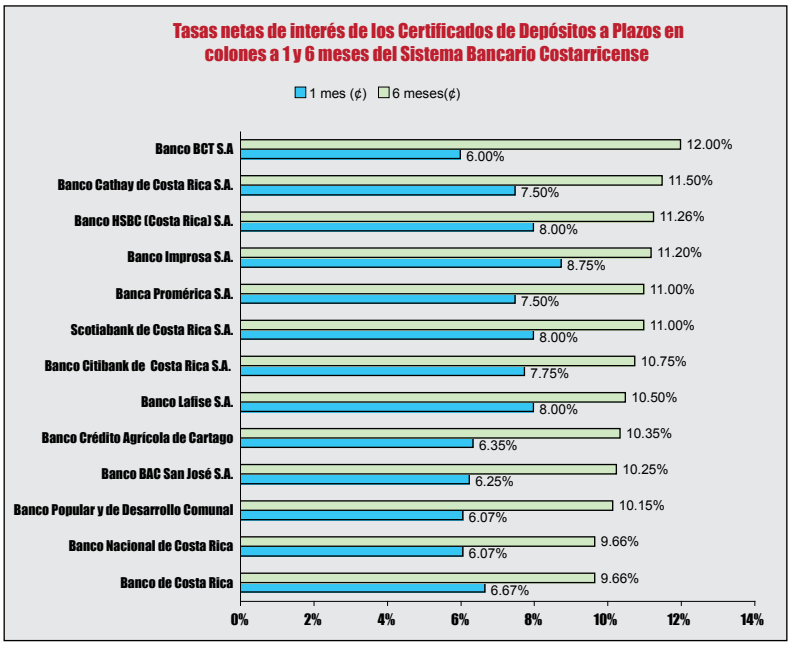
La promociones vigentes de HSBC relacionadas con tarjetas de crédito pretenden llamar la atención de los viajeros frecuentes.

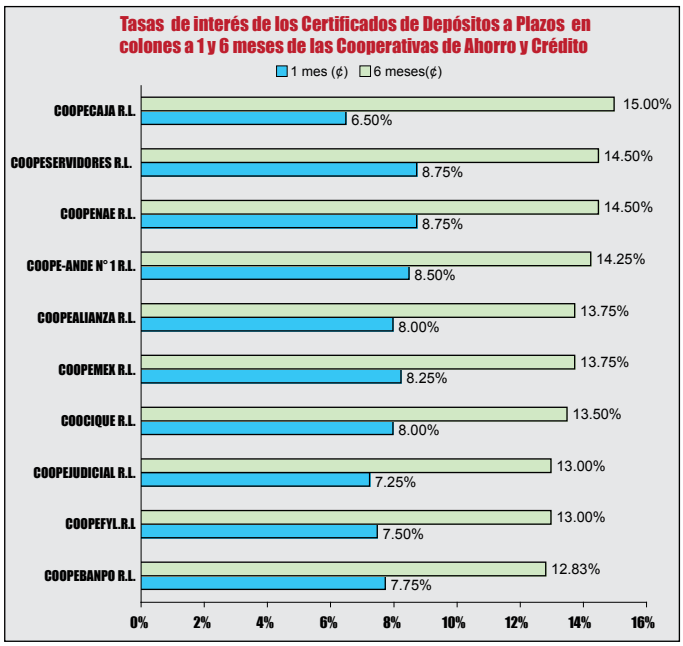
Un tiquete a Miami por 5 mil millas + $90, un viaje a Aruba para los los clientes One Pass y hasta un 20% de descuento en más de 15 hotels y Rent a Car en Guanacaste.

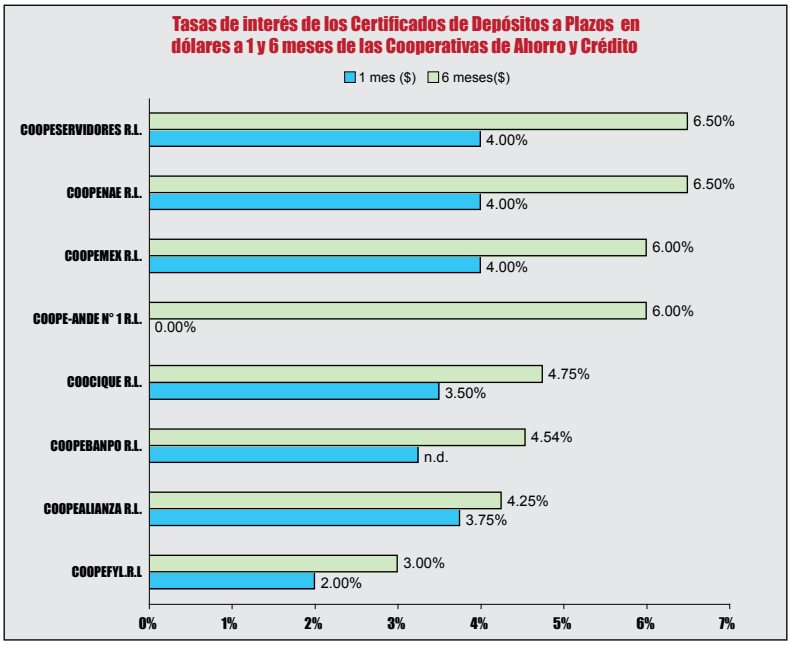
Después de ser el primer banco que ofreció los servicios de una "cuenta maestra" y el "internet banking" Luis Ángel González, Gerente de Mercadeo de esta entidad, afirma que su reto para el 2009 es lograr mayor comunicación con sus clientes, con un presupuesto menor en mercadeo.

Para lograrlo, González confía en que sus clientes reconozcan a HSBC como un banco de solidez mundial con experiencia local.









Buscan ahorrantes y PYMES

En cuanto al ahorro, (la meta de todos y el logro de muy pocos), se convirtió en la bandera del Popular quien compite fuertemente con decenas de cooperativas en todo el país, no sólo por el ahorro personal sino también por el financiamiento para PYMES.
Entre las cooperativas, una de las de mayor crecimiento es COOPESERVIDORES empresa que durante el 2008 repartió la suma de 2,604 millones de colones entre sus 48 dueños y tiene ya 51 años de estar en el mercado.

Si le sorprendió ver un anuncio navideño, con arbolito y todo no fue producto del estrés, sino parte de la campaña "Ahorrar nos da tranquilidad y confianza" del Banco Popular.
Con la meta de que los ticos empiecen a ahorrar desde hoy, este banco ofrece entre los beneficios, ahorros inembargables (excepto por pensión alimentaria), intereses en colones, exentos el impuesto sobre la renta y planes desde 5 mil colones ó 10 dólares mensuales.
Los ahorros se pueden efectuar como una deducción de planilla, un débito automático a cuenta de ahorros o el pago en ventanilla.
Según Geovanni Garro, Subgerente General de Negocios del Banco Popular, con esta promoción también se premiará mensualmente con el doble de sus ahorros a tres de sus clientes hasta por ¢500 mil como un incentivo a su esfuerzo por ahorrar.
Con respecto a las PYME, este banco cuenta con el Fondo de Capital de Riesgo (FOCARI), el cuál se creó para ofrecer facilidades de crédito en condiciones diferenciadas, en tasa de interés y plazo, a personas físicas o jurídicas que deseen iniciar un negocio a micro y pequeñas empresas que no son sujetos de crédito en los mecanismos tradicionales.

"El Banco Popular es una entidad, cuya gestión financiera sostenible y eficiente le permite disponer de recursos de sus utilidades para atender a sectores que tradicionalmente son excluidos del resto del sistema financiero como lo son los micro, pequeños y medianos empresarios, emprendedores, personas con alguna discapacidad, mujeres jefas de hogar, e indígenas"

Geovanny Garro, Subgerente General de Negocios.

COOPESERVIDORES goza de tasas de interés muy competitivas en el producto de Certificados de Depósito a Plazo (CDP) y otros instrumentos de ahorro como el Navideño, Escolar y Plus , que buscan hacer crecer la cultura del ahorro.
Por pertenecer a esta cooperativa, el asociado goza de una serie de beneficios de índole social como un Fondo Mutual de Contingencia, Auxilio Funerario y el programa de Dique Solidario.

"Al ser una cooperativa respondemos a una serie de valores, uno de los ejemplos más significativos lo representa la distribución equitativa que se hace año con año de los excedentes. Muestra de ello es que el periodo 2008 permitió repartir 2.604 millones de colones entre nuestros más de 48.000 dueños. Esta cifra fue un 17% mayor a la cantidad que se distribuyó el año anterior"

Óscar Hidalgo, Gerente General de Cooperservidores.

¿Funciona el Plan Escudo?

En relación con las críticas de diversos sectores de la sociedad sobre si el Plan de Protección Social y Estímulo Económico frente a la crisis social ha logrado su cometido, la Ministra de Comunicación y Enlace responde: "Hemos incorporado nuevas medidas a este plan, entre ellas la reducción de gastos en instituciones como el AYA, la ampliación de banda ancha y reducción de costos de las llamadas en los teléfonos públicos y una reducción del 20% del Presupuesto de la República".

El tema fue discutido ampliamente en Ecoanálisis donde la Ministra afirmó que todo los sectores (productores, partidos políticos y bancos) han sido escuchados y se ha avanzado según lo planeado y además se han incorporado otras medidas que hacen del Plan Escudo un "plan dinámico".

Los próximos temas a discutir por equipos de trabajo serán la reactivación del crédito y el tema fiscal.

Según datos de la Unión de Cámaras, empresarios encuestados acerca de qué acciones debe tomar el Gobierno para enfrentar la crisis, afirman que el aumento de crédito, la disminución de tasas de interés, la simplificación de trámites y estímulos fiscales temporales, deberían ser la prioridad en el Plan Escudo.

Mayi Antillón, Ministra de Comunicación y Enlace discutió ampliamente los pesos y contrapesos del Plan Escudo.

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	560.85	565.16	570.13									

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	1.80										

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	642.5											

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	855.5											

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

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	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	4077.2	4092.9									

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

Gráfico: #1

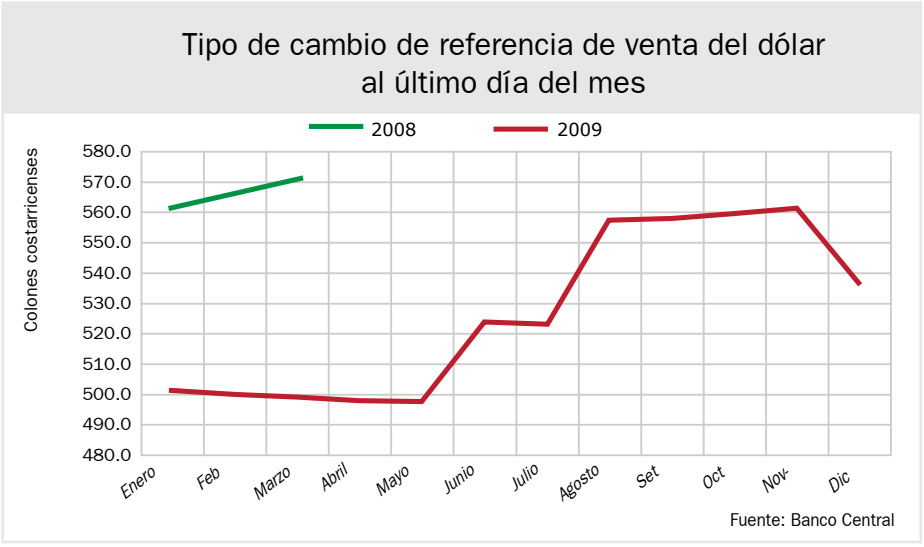
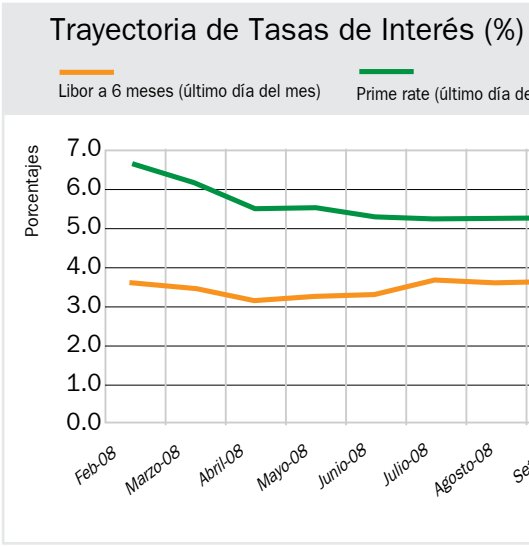


Gráfico: #2



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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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
2009	225.35											

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

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	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%	0.44%										
A-2009	0.38%	0.82%										

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

Proyección: **EKA** 15%

INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	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	12.10										

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	12.0									

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)

	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	1.28	1.26									

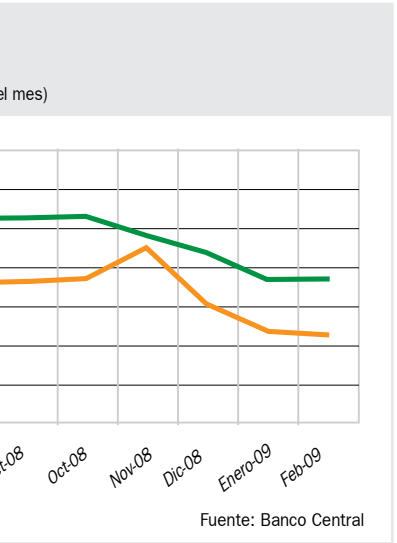
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

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

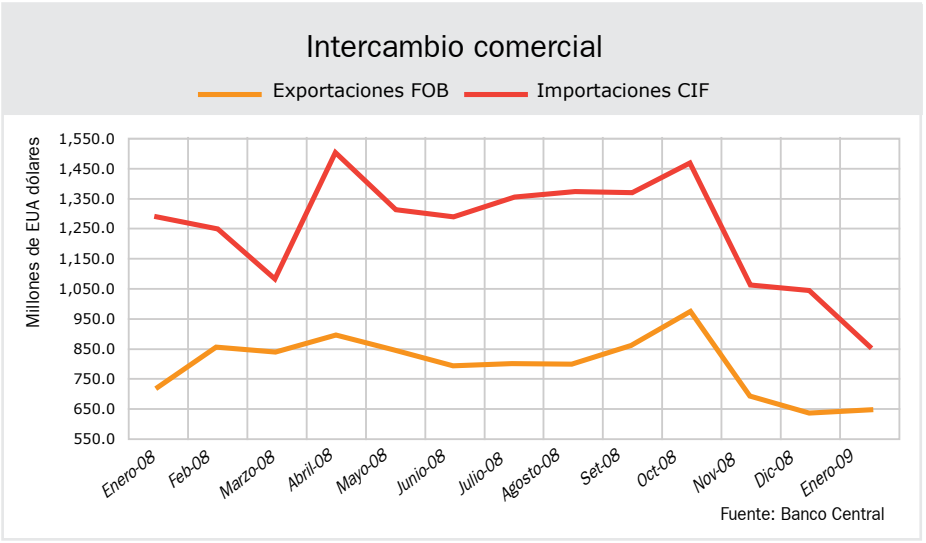
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2007	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75	7.75	7.50	7.25
2008	6.5	6.0	5.25	5.25	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.5	4.0	3.25
2009	3.25	3.25										

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

Gráfico: #3



Fuente: Banco Central



Fuente: Banco Central

"Yo sé lo que tengo"

Javier Quirós, Presidente del Grupo Purdy Motor, afronta la crisis de la venta de vehículos con su estrategia "cero despidos y 40% de ahorro".

Vistiendo su uniforme al mejor estilo de la "Gente Purdy", se pasea por la empresa Javier Quirós Ramos de Anaya, heredero del imperio distribuidor de vehículos Toyota para Costa Rica.

Amante de los retos y la innovación, este hombre de 52 años encontró la fórmula para transformar su rutina laboral en un verdadero "hobbie", como él mismo lo llama.

"Me gustan los cambios inesperados, odio la monotonía y eso lo aplico a mi negocio y a mi familia", afirma Quirós.

Casado con Mariela Tanzi y padre de tres hijas, Marianne, Alexa y Jimena, el Presidente de Grupo Q se confiesa amante del ciclismo de montaña.

De "Purdy Motor a Grupo Purdy"

En 1957, don Xavier Quirós Oreamuno fundó Purdy Motor S.A. Con sede en las cercanías de la Iglesia La Soledad y muy diferente a lo que hoy conocemos como "la toyota". Este fue el lugar donde el cuarto distribuidor más antiguo de Toyota en el mundo, vendió su primer Land Cruiser.

Tras la muerte de Don Xavier en 1981, su esposa y sus hijos Javier y Amadeo se convirtieron en los pilares de la empresa.

Hoy, Purdy Motor se dedica exclusivamente a la comercialización de las marcas japonesas Toyota, Daihatsu, Hino y Lexus en Costa Rica.

Javier Quirós es el Presidente de la firma y principal puente de comunicación con Japón, mientras que su hermano Amadeo se dedica al mercadeo y finanzas del grupo.

Este negocio de capital 100% costarricense tiene en sus manos el 24% del mercado automotriz y es reconocido como una de las empresas más destacadas por su antiguedad y servicio al cliente.

El año pasado y liderado también por Javier Quirós, se conformó el Grupo Purdy Motor integrado por: Purdy Motor Internacional, Purdy Motor Costa Rica y Purdy Motor Otros Negocios Automotrices.

A toda máquina

Aunque pocos lo saben, la inquietud de Quirós por los negocios lo ha llevado a participar de muchas actividades, de las cuales la más descabellada, según cuenta él mismo, fue la producción de cereales.

"Aquello fue una locura. Un negocio del que no sabía prácticamente nada y me arriesgué y fue un fracaso...pero como todo en la vida, hay que probar".

En sentido contrario, el olfato empresarial de Javier Quirós le ha valido el respeto del sector automotriz y de sus empleados, muchos de los cuales se llegan a pensionar en la compañía.

"Aquí las únicas que tienen prohibido trabajar hasta que terminen su carrera son mis hijas. Nos gusta darle la oportunidad a todos aquellos que tengan deseos de pertenecer a nuestra familia, a eso que llamamos "Gente Purdy", gente que tiene valores, ética y pasión por lo que hace", afirma Quirós.

Pese a los esfuerzos de la "Gente Purdy" y de su competencia, el sector automotriz presentó una baja general en la venta de vehículos nuevos y usados a partir del IV trimestre del 2008, situación reflejada en el índice mensual de actividad económica del Banco Central.

Mientras que a finales del 2007, este índice creció un 9%, diciembre del 2008 fue un mes pésimo para las ventas, registrando una baja del 0,6%.

Esta baja en la demanda, provocó también una leve caída en los precios de carros entre octubre y diciembre (1,5% según el registro de adquisición de vehículos tomando en cuenta el índice de precios al consumidor), contexto que dificulta aún más la labor de Quirós, frente al Grupo Purdy Motor.

"Encaramos la recesión de dos formas, primero aseguré a mis empleados que no habría despidos siempre y cuando ellos me enseñaran a mí y al resto de los ejecutivos cómo ahorrar recursos, (desde agua, luz y tintas de impresora, hasta el plástico para forrar los asientos de los vehículos) que es a lo que yo llamo asegurar la liquidez y por otra parte, mantenemos el énfasis en el servicio al cliente que es lo que nos ha hecho conservar el 24% del mercado, aunque notablemente, la ventas han disminuido, tanto de vehículos nuevos como usados", puntualiza Quirós.

Gracias a este programa de ahorro, Purdy Motor logró ahorrar un 20% de sus gastos totales, y según su Presidente, la cifra de ahorro podría llegar al 30% este año.

Para finalizar, Quirós afirmó que la crisis es un buen momento para reflexionar sobre nuevas formas de hacer las cosas, "los empleados me han dado excelentes ideas para ahorrar y los clientes siguen comprando nuestras marcas porque saben que tienen respaldo de Purdy Motor.

¿Recuerda ese anuncio nuestro que decía "Yo sé lo que tengo"?, bueno...así mismo es".

"Purdy" en cifras

- Purdy Motor cuenta con 13 sucursales en todo el país y en México.
- La escalera de sus productos se compone de 25 modelos diferentes según cada necesidad y segmento de mercado.
- En el año 2007 Purdy Motor ganó 5 premios que Toyota Motor Company otorga a sus distribuidores. Entre ellos resalta el de servicio al cliente.
- Ciudad Toyota es el centro automotriz más grande de Latinoamérica.
- Sólo el año pasado, se vendieron en Purdy Motor un total de 8,388 vehículos de los cuales 1,356 corresponde al modelo Yaris Sedan, es decir un 16%.

A Javier Quirós le gusta escuchar a sus clientes y es por esta razón que es usual verlo en la sala de ventas vistiendo el uniforme que usan sus colaboradores. Aunque él admite que le "gusta que lo confundan", difícilmente un Máster en Administración de Empresas que ha cursado programas especiales en Harvard pasará inadvertido.

Los más vendidos del 2008
Yaris Sedan (1,356)
Hilux (1,350)
Corolla Altis (1,259)
Bego Terios (1,112)

Costa Rica tiene primer vehículo 100% eléctrico

REVA, diseñado en California y fabricado en India completamente libre de emisiones de gases.

Costa Rica es el primer país centroamericano en donde se comercializará el vehículo de la marca REVA, un auto 100% eléctrico que elimina totalmente la emisión de gases.

Así quedó manifiesto tras el lanzamiento al mercado regional del carro eléctrico REVA i. Al acto asistieron el Presidente de la República, Óscar Arias Sánchez, ministros de Estado, representantes de la industria automotriz y del sector académico y personeros de la firma importadora.

El nombre REVA significa "un nuevo comienzo" y en sánscrito también significa "el que se mueve".

REVA es resultado de 14 años de investigación y desarrollo y llega a Centroamérica en el 2009. Actualmente tiene presencia en 24 países, incluyendo Inglaterra, Noruega, España y varias naciones asiáticas. El vehículo acumula más de 55 millones de kilómetros recorridos sin que se hayan presentado reportes de lesiones. La casa matriz tiene una capacidad instalada para manufacturar 6.000 vehículos anuales y cuenta con 250 empleados.

Solución sostenible

Emilio Mora, Presidente de Vehículos Eléctricos Emisión Cero, empresa que representa la marca REVA en Centroamérica, detalló que la flota vehicular costarricense está compuesta por 1.377.000 automóviles, de los cuales más de un 50% corresponden a unidades particulares.

Un análisis realizado por REVA de Costa Rica, basado en las estadísticas de rendimiento de los vehículos con cilindraje entre 1200 y 1700 centímetros cúbicos, estimó que si los autos particulares en el país consumen diariamente 1,8 millones de litros de gasolina y 171.000 litros de diesel; y si un 93% de los autos circulan un promedio de 40 km por día (según un estudio de la Universidad de Aston, Inglaterra), se calcula que los autos particulares en Costa Rica emiten aproximadamente 5.200.000 kilogramos de dióxido de carbono diariamente.

"Esa es la razón por la que buscamos una alternativa comercialmente viable y ambientalmente sostenible", precisó Mora.

El auto REVA es 100% eléctrico, elimina totalmente la emisión de gases que causan el efecto invernadero y contribuyen al calentamiento global y no utiliza aceites o lubricantes. El vehículo está diseñado para recorrer 80 km por carga, "por lo tanto se define como un vehículo de uso urbano", dijo Mora.

Desde el punto de vista del consumidor, esta alternativa obedece a la necesidad de ahorrar dinero y a una mayor conciencia ambiental.

The ElectriCity Car

MOTOR:
- Motor de corriente alterna libre de mantenimiento.
- Sistema de potencia integrado: alto torque (52 NM), motor de inducción AC de 3 fases.
- 13 KW de potencia máxima
- Cargador 220v, 2,2kw, alta frecuencia, interruptor adaptable para 110-120 v.
- Baterías 48v, 200 amp/hr
- Velocidad máxima: 80 km/h
- Aceleración de 0 a 40 km/h en 7 segundos
- Tiempo de carga: 100% en 8h y 80% en 2,5 h

DIMENSIONES:
- Longitud: 2638 mm
  Ancho: 1324 mm
- Alto: 1510 mm
  Altura del suelo: 150 mm
- Radio de giro: 3503 mm
- Peso: 700kg

ESPECIFICACIONES BASICAS:
- 2 Puertas hatchback.
- Capacidad: 2 adultos, 2 niños (227 kg)
- Carrocería en ABS, material que vuelve a su forma evitando abolladuras. NO se raya.
- Estructura o marco de acero con vigas laterales contra impactos para la seguridad de sus ocupantes.
- Parachoques con absorción de energía.
- Cinturones de seguridad de 3 puntos en las 4 plazas.
- Asientos traseros abatibles.
- Desempañador trasero.

Profesionales
de hotelería y gastronomía:

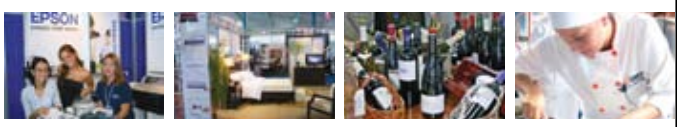
- Asista al centro de negocios donde habrá exposición de productos y servicios para hoteles, restaurantes y afines.
- 200 stands con expositores nacionales e internacionales.
- Si usted es profesional del sector, solicite su entrada gratuita en www.exphore.com registrándose anticipadamente.
- Entrada 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

Depresión por partida doble

Urólogos detectan aumento de casos de disfunción eréctil por la ansiedad que genera la crisis económica.

Víctimas del estrés de la recesión económica, hombres entre 35 y 45 años se ven más afectados por la disfunción eréctil alrededor del mundo; y Costa Rica no es la excepción.

Los primeros en dar la voz de alerta fueron los urólogos europeos quienes detectaron un aumento paulatino en las consultas por este mal.

Luis Prieto, responsable del Departamento de Urología del Instituto Bernabeu en España, detalló que la relación entre la crisis económica y la disfunción eréctil se basa en la aparición de la ansiedad y las alteraciones de la autoestima.

Según el experto han crecido las consultas por disfunción eréctil porque ha subido el número de desempleados.

"La preocupación provoca insomnio, falta de apetito, cansancio, tristeza, nerviosismo, irritabilidad y pesimismo y con todo ello hay más ansiedad y se tiene menos relajación y peores condiciones para las relaciones sexuales", afirmó.

Otros detonantes en el aumento de casos de disfunción eréctil, son la inseguridad, mitos o ideas de culpa, problemas previos de relación de pareja o dificultades a la hora de establecer relaciones interpersonales.

Esta depresión económica y sexual también afecta a los ticos.

"Es común que durante la consulta, los hombres achaquen al estrés su problema de erección ya que consideran que las ocupaciones, exigencias y responsabilidades de sus cargos, lo hacen perder la concentración en la intimidad", agregó.

Con respecto a la pregunta si la crisis y sus consecuencias en el estado de ánimo podrían disminuir la efectividad de los medicamentos para la disfunción eréctil como Viagra, Cialis, Levitra y otros que se distribuyen en Costa Rica, Ardón señala que estos fármacos funcionarán sin duda, no sólo para mejorar la irrigación sanguínea hacia el pene, sino también para incrementar el deseo sexual independientemente del estado de ánimo del paciente.

Según datos solicitados a la empresa Pfizer, no es posible detectar aún si existe o no una baja o un incremento en la compra de la pastilla Viagra a consecuencia de la crisis económica, ya que todavía no se cuenta con los cierres de venta de los últimos meses.

Sin embargo, hasta noviembre del año pasado, no se encontraron variaciones significativas en la venta del producto en nuestro país ni en Centroamérica. (Ver recuadro: Venta de la píldora milagrosa).

Por otra parte, Elizabeth Whan, Antihua Gerente de Producto de la firma Bayer, afirmó que es un hecho que la venta de Levitra ha disminuido a causa de la crisis económica, pese a que el número de casos de este mal tiende al incremento por el factor ansiedad.

Bayer tendrá un encuentro entre los representantes latinoamericanos para comparar sus cifras de venta y determinar el impacto de la crisis en la venta de sus productos.

El Dr. José Ardón, Urólogo costarricense, afirma que aunque el origen de la disfunción eréctil tiene un componente primordialmente físico o se presenta con frecuencia en pacientes con diabetes, hipertensión, trastornos del colesterol y otros, es claro que la situación se agrava por la esfera emocional.

Síntomas de Alarma

Cambios en algunos hábitos como el aumento del uso del tabaco, bebidas alcohólicas y medicamentos para la ansiedad son síntomas de que la crisis ya está haciendo de las suyas.

De estos cambios en el comportamiento a la disfunción eréctil, sólo hay un paso.

En principio según los expertos, este tipo de problemas se solucionan solos, sobretodo si desaparece la causa, pero la contracción de la economía parece no dar tregua a los bolsillos ni a la cama de muchos ejecutivos.

Si usted o su pareja tienen dudas sobre este tema, una visita al urólogo le aclarará las causas reales del problema de la disfunción eréctil y su solución.

¿Qué es la disfunción eréctil (DE)?

El término refiere a la situación en la que un hombre tiene problemas para lograr o mantener la erección durante un tiempo lo suficientemente prolongado para el acto sexual. Esto sucede cuando no fluye suficiente cantidad de sangre hacia el pene.

La DE no es la misma para todos los hombres. Algunos hombres no logran la erección en absoluto. Otros la logran, pero no es lo suficientemente firme y/o duradera para el acto sexual.

Un problema frecuente

La DE es muy común. Más de la mitad de los hombres mayores de 40 años tienen dificultades para lograr y mantener la erección. Pero pueden padecerlo hombres de cualquier edad.

¿Cuáles son las causas de la DE?

El estrés o la fatiga pueden ocasionar la Disfunción Eréctil. Pero muchas veces, no es algo que el hombre pueda controlar, por ejemplo el flujo de sangre hacia el pene, la presión sanguínea, nivel de colesterol alto, enfermedades cardíacas, diabetes y problemas de próstata. Otros factores pueden ser la depresión, lesiones espinales, ciertos medicamentos, tabaquismo y consumo de alcohol.

Fuente: Pfizer

Venta de la píldora milagrosa

REGION	MES	set- dic 2007	ene-mar 2008	abr- jun 2008	jul-set 2008	oct- nov 2008
Costa Rica	Viagra. cantidad de tabletas	46,515	39,738	32,678	32,480	19,225
Centro-america	Viagra. cantidad de tabletas	108,026	89,904	73,066	75,861	

Fotografía cortesía de Pfizer.

Cuide su nivel de testosterona

Si la disfunción eréctil se acompaña de otros síntomas como fatiga, una baja en el líbido, disminución de la masa muscular y un aumento de la grasa abdominal, el problema podría ser hipogonadismo, una deficiencia de testosterona que afecta principalmente a los hombres mayores de 50 años.

Este problema está relacionado con el estilo de vida de los varones, que por lo general es cada vez más sedentario.

Según Arieh Grunhaus, Urólogo, este es un problema muy común que puede revertirse con el uso de medicamentos inyectables como "Nebido", el cual actúa en el corto plazo y aporta beneficios para la salud general del hombre, como la disminución de los niveles de azúcar en la sangre, incremento de la masa muscular, pérdida de peso y un incremento en el apetito sexual.

El inyectable debe aplicarse cada tres meses y su período de uso depende de la condición de cada paciente.

Si desea más información sobre este fármaco visite la página de Bayer Health Care www.nebido.com

Arieh Grunhaus, Urólogo y la Dra. Elizabeth Whan, Ex Gerente de Producto Levitra Bayer, afirman que gran cantidad de hombres padecen de deficiencia de testosterona y no lo saben, por lo que sufren depresión, disfunción eréctil y obesidad.

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 WORKING IN COFFEE SINCE 1929

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

THOMAS INTERNATIONAL
MAS QUE UNA SOLUCION A CORTO PLAZO, NOS BRINDA UNA SOLUCION PERMANENTE.

Por: Thomas International

En tiempos de crisis, en tiempos de bonanza, en tiempos de incertidumbre, en tiempos de posicionamiento, en todos los tiempos los Directivos de las empresas a quienes administramos el Recurso Humano, siempre nos piden los mejores candidatos para cubrir sus vacantes.
En Thomas International nuestros clientes encuentran más que una empresa, encuentran solución a todas las áreas de la empresa. Un prestigioso grupo de consultores profesionales con experiencia en diferentes países y mercados, llegan hasta donde los clientes a brindar un soporte integral, basados en nuestro software, en el conocimiento de las empresas, sus objetivos, los objetivos de los cargos y las competencias del equipo de trabajo, encontramos no solo los mejores candidatos para cubrir sus vacantes, creamos un Desarrollo de Carrera al interior de la empresa con planes de sucesión y soporte permanente, acompañando a nuestros clientes en el logro de la excelencia.

Por qué caminar.... si podemos volar.... Es una reflexión que les invitamos a hacer, la solución a las necesidades internas de las empresas están dadas en el valor de una herramienta profesional y avalada como la que brinda Thomas International y en la calidad del equipo humano que actúa como CIO con cada uno de nuestros clientes.

Consúltanos en:
HYPERLINK "mailto:leyda@thomasinternational.com"
leyda@thomasinternational.com
HYPERLINK "http://www.thomasinternational.net"
www.thomasinternational.net

Best Western
Irazú
Hotel & Casino
★ ★ ★ ★

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

Transporte de Aeropuerto
Garantizado cada 20 minutos

Llamadas Internacionales Gratuitas

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

GRUPO MARTA HOTELS
www.webgotravel.com

Desinflando a Costa Rica

*Banco Central parece no estar comprometido con su control

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

El concepto de desinflación es bastante nuevo para la memoria colectiva costarricense, en términos prácticos el último periodo en que experimentamos algo así fue entre 1995 y 1998, donde las medidas de inflación pasaron de lecturas cercanas al 25% hasta llegar a niveles del 10% al final de ese periodo, o sea, el nivel general de precios se desinfló en un 60%.

Esto es en lo que nuestro Banco Central ha fallado consistentemente en los últimos 11 años. Ha provocado que la inflación experimente una gran volatilidad. Ésta en el periodo comprendido desde 1997 a la actualidad ha fluctuado alrededor de 11,5%, alcanzando valores entre 8% y 15% (11,5%±3,5%).

Todo banquero central sabe que la inflación no es un problema en sí mismo si es estable, pero es fácilmente demostrable que la inflación no es estable y cuando es alta, como es el caso para Costa Rica, hay mayor inestabilidad (11,5%±3,5%), la cual genera mayores problemas para los individuos que transan en esa moneda. De ahí es que se hace necesario un compromiso serio y claro de la entidad monetaria con el control de la inflación en niveles relativamente bajos (3%±1%).

Cualquier persona que haya estudiado concienzudamente los principales libros de teoría monetaria, sabe que en el mediano y largo plazo el crecimiento del nivel de precios tiene una fuerte influencia de tres variables:

• El crecimiento de la cantidad de dinero en circulación (conocido como M1): Entre más dinero en circulación más presión sobre los precios, y viceversa.

• El crecimiento de la producción real (PIB real): A mayor crecimiento (negocios y transacciones en general) es de esperar que la demanda de dinero aumente, eliminando las presiones que los aumentos en la oferta de dinero tienen en los precios.

• La tasa de interés: Esta constituye el costo del dinero, ya sea desde la perspectiva del ahorro como desde el consumo o inversión, entre mayores tasas de interés menos dinero se demandará, haciendo que las presiones de la oferta de dinero sean mayores en los precios.

De esta forma, podemos decir que el nivel de inflación (π) de una economía depende positivamente del crecimiento de la oferta monetaria ($\boldsymbol{\lambda}$), negativamente del crecimiento de la producción (g) y positivamente de las tasas de interés (i), o sea, $\pi = \pi(+\boldsymbol{\lambda}, -g, +i)$.

Tratando de medir esto para la economía costarricense para los últimos 11 años (Ene/98-Dic/08), podemos llegar a la siguiente ecuación:

$$\pi = 0{,}5421\boldsymbol{\lambda} - 0{,}7671d\mathbf{g} + 1{,}3595d\mathbf{i}$$

Donde :

π es el nivel de inflación.

$\boldsymbol{\lambda}$ la tasa de crecimiento de la oferta monetaria.

d**g** es la diferencia entre el crecimiento del PIB real actual y el de un año atrás.

d**i** es la diferencia entre la tasa de interés actual y la de un año atrás.

Lo que nos dice que la tasa de crecimiento de la oferta monetaria (variable en total control del Banco Central de Costa Rica) ejerce una presión de 50% sobre el nivel de precios, es así como el crecimiento de esta variable en este periodo (20%), implicaría según nuestro modelo una inflación de 10,84%, la cual converge a la inflación promedio de 11,17% experimentada en el periodo de estudio.

Respecto a las demás variables, es de esperar que el crecimiento de la economía alcance lo que se conoce como un estado de régimen, o sea, que crezca a una tasa constante a partir de un momento dado, por lo que el promedio de esa variable (dg) deberá ser cero. Asimismo, respecto a las tasas de interés, los principales modelos señalan que estas varían entorno a un promedio a lo largo del tiempo, por lo que también la variable di debería experimentar un valor promedio de cero.

¿Qué nos dice esto? Simplemente que los problemas que la inflación significa para la mayoría de los costarricenses se debe en gran medida a nuestro Banco Central, el cual pareciera no estar completamente comprometido con su control.

¿Cómo podríamos desinflar a Costa Rica? ¡Sencillo! Si el Banco Central quisiera desinflarnos en un 80% (de 13,5% a 3%), simplemente debería realizar una expansión de la oferta monetaria congruente con ese 3% de inflación, el cual según nuestro modelo sería un crecimiento de la cantidad de dinero en circulación de 5,5%.

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.

ORGANIZA:

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Éxito

Resultados

Competencia

Promociones

Imagen

Comunicar

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