Nº 302 / MARZO 2010

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

Suscribase en: www.EKAenlinea.com

Ranking de Cooperativas P.8

¿Flotillas empresariales o dolores de cabeza? P.20

Destinos calientes para semana santa P.30

Mercado avanza pero con cautela P.35

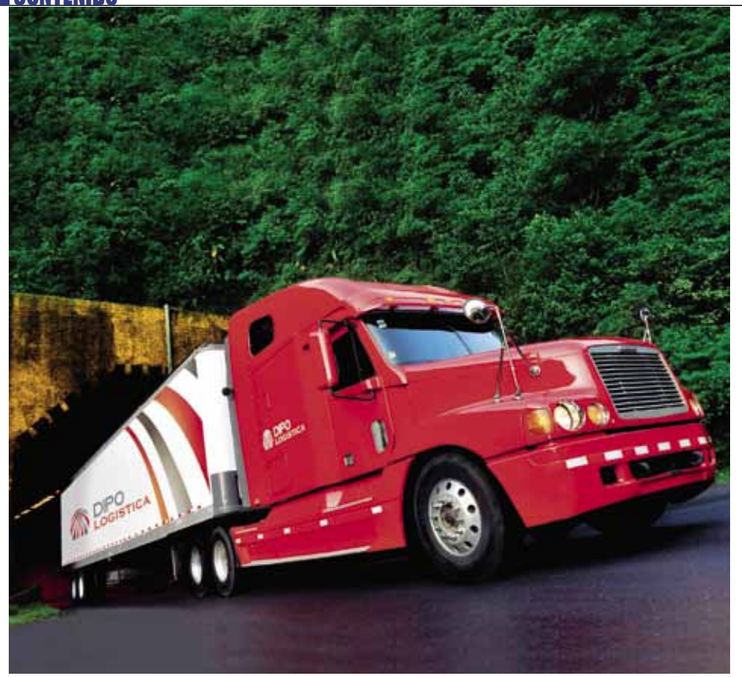
Mundo Cooperativo

Las cooperativas costarricenses atraviesan una buena racha pese a la crisis de COOPEMEX.

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130
CORREOS DE COSTA RICA

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781



Flotillas **Gerentes, encargados de transportes y otros ejecutivos nos enseñan sus trucos para comprar y administrar sus flotillas. P20**

En Acción

6 Satélite
6 INS se adelanta a su competencia y lanza 30 nuevos seguros al mercado

Ideas, Gente y Empresas

7 Especial Mundo Cooperativo

Con muchas expectativas Cooperativas desean fortalecer su crecimiento en el país.
Ranking de Cooperativas

Socios Comerciales

20 Especial de Flotillas Empresariales

¿Flotillas empresariales o dolores de cabeza? El éxito o el fracaso depende de su administración
Ellos nos dicen cómo lo hacen. Gerentes, encargados de transportes y otros ejecutivos nos enseñan sus trucos para comprar y administrar sus flotillas.

36 Portafolio de Inversiones

39 Clasificados

42 Expoempleo

5 Ecoanálisis

31 Hoteles

Destinos de moda para el Semana Santa

31 Lista de Hosepedaje en la playa
31 Lista de Hospedajes en la ciudad
32 Hotel Kioro
34 Hotel Bougainvillea

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.

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

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
SUSCRIPCIONES
Yariela Duarte
yariela.duarte@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext. 124

Suscríbase a EKA
en www.ekaenlinea.com
$20 anual
$35 2 años
Suscripción digital gratis.

COLABORADORES
José Camilo Daccach:
Expositor
Marilis Llobet

FOTOGRAFÍA
Ronald Román, Fotógrafo

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.

La economía según Laura

Yokebec Soto
yokebec.soto@eka.net

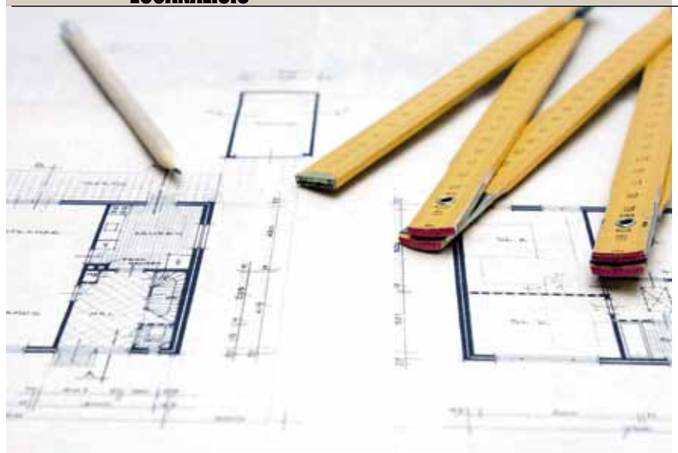
Un respiro en medio de la incertidumbre. Así calificaron muchos la llegada de la Presidenta electa Laura Chinchilla, en momentos en que los actores del sector económico se contenían de tomar algunas medidas contra la crisis a la espera de un mayor respaldo del Poder Ejecutivo.
Sin embargo, después del éxito rotundo de la candidata liberacionista, la presión por el cumplimiento de sus promesas para mejorar la economía del país es intensa e inevitable.
Ejemplo de ello, el mensaje enviado a tan solo un día de las elecciones presidenciales por Juan María González, Presidente de la Cámara de Industrias, donde recuerda las promesas de campaña y hace un llamado a la necesidad de tener hermarramientas para el crecimiento económico y la competitividad como la firma del Tratado de Libre Comercio con China y la conformación de un Ministerio de Industria.
Asimismo, Manuel H. Rodríguez, Presidente de la Unión de Cámaras, recordó la necesidad de acciones concretas para luchar contra el desempleo y la reactivación del crédito.
Respaldada por un grupo de importantes economistas dirigidos por Luis Liberman, Chinchilla tiene una amplia propuesta en su plan de gobierno en relación con el empleo, la producción y la política económica.
Entre los puntos más importantes de la propuesta se encuentra la reducción acelerada del desempleo mediante el apoyo a los productores y la implementación de políticas fiscales, monetarias y crediticias que apoyen el crecimiento económico y empleo al mismo tiempo que garantizan la estabilidad económica.
Chinchilla propone también el fortalecimiento a la micro y mediana empresa mediante compras del estado y la participación de más empresas en los nuevos mercados de exportación, garantía del suministro de energía eléctrica para el sector industrial, entre otros.
La Presidenta está segura de consolidar la estabilidad de los precios del 2009 y continuar con una inflación de un solo dígito.
"Debemos tener una política fiscal flexible, teniendo un gasto público financiado en parte por deuda, reducir el déficit, y buscar recursos tributarios frescos. El sistema actual de bandas cambiarias debe evolucionar a un sistema de flotación administrada, permitiendo el valor real de la moneda ajustado a las circunstancias sin fluctuaciones abruptas", cita el plan de gobierno. Una mayoría de votantes apoyamos estas propuestas. Ahora esperamos su cumplimiento, señora Presidenta.

Nuestra próxima edición

Abril / EKA 303
• ¿Dónde y en qué invertir en el 2010?
• Finanzas: Ranking de Financieras
Nuevos programas de Responsabilidad Social:
Lo que las empresas quieren mostrarle al mercado.
Cierre Comercial: 15 de Marzo

Para anunciarse
Emilia Munguía, Asesora Comercial, emilia.munguia@eka.net
Cel.: (506) 8815-5186 / Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 139
Andrés Rodríguez, Asesor Comercial, andres@ekaconsultores.com
Tel: (506) 2231-6722 Ext 148 • Cel: (506) 8834-2144
Erick Alvarado, Asesor Comercial, erick.alvarado@eka.net
Tel: (506) 2231-6722 Ext.136 • Cel (506) 8382-2165

LECTORES DE EKA
22,517 empresarios leen EKA
Total circulación 4,623
Total boletines enviados por semana a personas suscritas 11,457
Visitas promedio de ekaenlinea por mes 6,437
(Total visitas en el 2008 58,248)
www.ekaenlinea.com



Financiamiento e impulso de obra pública serán vitales para el crecimiento

Cámara de la Construcción hace sus pronósticos para el 2010

Ricardo Castro, Presidente de la Cámara de la Construcción expuso durante Ecoanálisis su perspectiva sobre el sector contrucción para este año.
Según las cifras expuestas por el Ingeniero Castro, mientras que en el 2008 la cantidad de metros cuadrados fue de 7,114,609, la cifra en el 2009 cerró con 4,578,135, presentando una disminución en términos absolutos de 2,536,474 metros cuadrados.
Las provincias con que presentaron la caída más acentuada de las construcciones con respecto al mismo período del año anterior, son Guanacaste, Heredia y Cartago.
A esta cifra, se le suma la gran cantidad de empleos que han disminuido significativamente en el sector construcción; ya que en el año 2008 se registraron 152,445 empleados y en el 2009 pasaron a ser 128,386, lo que significa una disminución correspondiente al 15.78% del total.
Pese a las cifras, Castro afirma que el sector podrá recuperarse paulatinamente.
"Existe una relación directa entre la cantidad de metros cuadrados y la inversión extranjera directa, en el 2009 la IED disminuyó con respecto al 2008 un 35.5%(datos tomados de la segunda revisión del Programa Macroeconómico) y los metros cuadrados caen un 35.7%; en el 2010 se proyecta un repunte en la IED por parte del BCCR de 11.5% y un aumento de 13% en los metros cuadrados", señaló.
Finalmente, Castro enfatizó que el crecimiento durante este año en la construcción dependerá de algunos factores tales como el financiamiento accesible para vivienda y construcción en general con crédito de largo plazo, opciones reales para la construcción de obra pública, tasas de interés nominales estables y de acuerdo con la inflación, impulso a la construcción de obra pública por parte del Estado y mejoras en la tramitología previa al inicio de obras.

Solicitud de datos

Le agradecería me informara si cuentan con alguna proyección de cuánto va a ser el porcentaje de la deuda pública con relación al PIB y por otro lado en cuánto se estima la tasa de desempleo para el 2010.
Alexandra Arce Cavallini

R/ Con respecto a los datos solicitados le recomiendo leer los siguientes documentos:
1.ecoanalisis.org/images/stories/Perspectivas2009-2010.pdf
Este es una análisis presentado en Ecoanálisis proyectado para el 2010.
2. Visite el pronóstico realizado por el Ministro de Hacienda, publicado en nuestra edición de diciembre con el título: Meta de inflación para el 2010 permanece entre el 4%-6%.
3. Con respecto a proyecciones de desempleo existe una encuesta realizada por Manpower publicada en diciembre que aporta datos muy interesantes, no sólo para Costa Rica, sino también para EEUU y la región centroamericana.
Si desea mantenerse al día con actualizaciones económicas puede inscribirse a los seminarios de Ecoanálisis abiertos al sector empresarial.

Útil ranking de asociaciones solidaristas

Soy muy fiel lectora de su revista. El año pasado, ustedes publicaron el ranking de las asociaciones solidaristas y me fue super útil, tanto que de llevar la revista de arriba para abajo se me perdió. ¿Existe alguna posibilidad de obtener una copia de ese ranking? y otra consulta ¿A quién le escribo para sacar un anuncio en ella?
Maribel Manjarres M.

R/Es un gusto saber que Revista Eka es útil para sus actividades. Puede descargar el ranking de asociaciones solidaristas en nuestro sitio web ekaenlinea.com en ediciones anteriores y con respecto a los espacios publicitarios puede contactar a nuestra encargada de ventas Emilia Munguia al correo: emilia.munguia@eka.net

Revista Eka lamenta el fallecimiento del Sr. Jorge Cob Jiménez, padre del Presidente Ejecutivo del Fuerza Luz, Ing. Pablo Cob. También, la muerte del Ex Presidente de la República José Joaquín Trejos, padre del Presidente de la Revista Actualidad Económica. Para ambas familias nuestras más sinceras condolencias en estos momentos difíciles.

País será sede de Congreso de Turismo Médico y Bienestar

Se espera asistencia de 350 operadores mundiales de servicios de salud y 100 empresas proveedoras del sector médico y de turismo

Costa Rica será el anfitrión del primer Congreso de Turismo Médico de Latinoamérica. Bajo el nombre de "Congreso de Medicina Global y Bienestar", el ICT, PROCOMER y organizaciones de centros médicos y hoteleros esperan atraer más extranjeros al turismo de salud.

La actividad se realizará en abril del próximo año y reunirá a unos 350 operadores de servicios en salud de más de 20 países. Entre ellos, como compañías aseguradoras, agencias de turismo médico e inversionistas potenciales de esta industria. Igualmente, se espera que 100 empresas del sector médico y de turismo confirmen su asistencia.

Conferencias, reuniones de negocios y visitas a hospitales y centros médicos serán parte de la actividades del congreso.

Allan Flores, Ministro de Turismo, señaló que "estas actividades nos permiten sacar partido del turismo médico y mostrar nuestras ventajas comparativas en materia de salud con el fin de incrementar este importante segmento, como un valioso generador de divisas y fortalecer nuestro posicionamiento como destino en el mercado internacional."

El Congreso de Medicina Global y Bienestar será el escenario para una rueda de negocios en el marco de programa de cooperación económica AL-Invest, una iniciativa de la Comisión Europea que persigue el objetivo de apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de America Latina, en colaboración con sus socios europeos, con el fin de contribuir a la cohesión social de la región.

El turismo de salud también ha sufrido los golpes de la crisis. Sin embargo, espera la recuperación y el crecimiento con actividades como el Congreso de Turismo Médico.

Mercado de seguros con importantes movimientos

Productos novedosos, de fácil suscripción y costos bajos para asegurar su vida, cubrir la renta y pagar los estudios, son parte de los 30 nuevos seguros con los que el Instituto Nacional de Seguros (INS) se prepara para competir por primera vez con aseguradoras privadas.

Estas pólizas se comercializan a través de contratos con Operadores de Seguros Autoexpedibles, tales como bancos, financieras, cooperativas, supermercados, farmacias y pulperías, con el fin de que los clientes obtengan un buen precio y protección para riesgos muy particulares.

Entre los nuevos seguros del INS se encuentran:

Protección Familiar: destinado a cumplir con el pago de las principales obligaciones de un hogar, como son la alimentación, vivienda, pago de servicios públicos, educación y transporte de los familiares.

Funerario Plus: para cubrir los gastos funerarios del asegurado

Comprensivo Accidentes: para aquellas personas que utilizan el sistema PAR (Pago Automático de Recibos) en una entidad financiera.

Renta por Hospitalización: cubre los costos imprevistos que surgen por eventuales hospitalizaciones producto de accidentes.

Empieza la batalla entre aseguradoras

Por otra parte, el Sr. Javier Cascante, Superintendente de SUGESE, anunció el aval para acreditar a Aseguradora Mundial como la primera aseguradora privada del país. Aseguradora Mundial Costa Rica, es parte del conglomerado MAPFRE e ingresará al mercado con su producto MUNDI AUTO, una póliza para asegurar vehículos y flotillas.

"Dentro de poco tiempo estaremos ingresando con nuevos nuestros productos al mercado; la autorización fue el primer paso para formalizar nuestras operaciones en Costa Rica. Estamos capacitando nuestra fuerza de ventas para dar un servicio especial y único a todos los costarricenses", comentó Alvaro Castro, Gerente General de Aseguradora Mundial.

En el orden usual, Javier Sancho, Gerente General de Leasing BAC San José, Guillermo Constenla, Presidente Ejecutivo del INS y Manrique Chacón, Director Corporativo de Estrategia del Banco Nacional de Costa Rica durante el anuncio de los nuevos seguros del INS.

¿Cuánto quieres crecer?

En Coope-Ande N°1 R.L. estamos seguros que todas las metas las puede alcanzar y que su propia voluntad está por encima de cualquier límite.

Afíliese e inicie ya su plan de ahorro y permítanos crecer con usted.

COOPE-ANDE Nº1 R.L.
La Cooperativa Nº1 del Sector Educación
Certificada ISO 9001-2000

Call Center 2243-03-03 / San José / Alajuela / Liberia / Nicoya / Ciudad Neily / Puntarenas / Guápiles / Limón / Pérez Zeledón / Heredia / Cartago / San Carlos / Plaza Rofas / Desamparados / San Ramón / E-mail: info@coopeande1.com / www.coopeande1.com

PODEROSAS

Las cooperativas resentan un **18%** de la población del país y generan 44,738 empleos directos e indirectos.
-En el 2008, el sector cooperativo recibió la mejor calificación de riesgo de parte de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).
Producen **90%** de la leche industrializada en el país, 1,000,000 de litros diarios
23% de la matrícula escolar es cooperativista
Cooperativas de ahorro y crédito presentan **48%** tasa de crecimiento de captaciones, 52.59% tasa de crecimiento depósitos a plazo
Tienen el 17.13% y el **37%** de la producción nacional de azúcar y café, respectivamente.

Cooperativas con buena racha

Pese a crisis de COOPEMEX

Por Yokebec Soto, Editora

Los nombres de grandes cooperativas hacen historia en Costa Rica. Desde las pequeñas cooperativas escolares y juveniles, hasta las grandes dedicadas al ahorro y préstamo; el sector ha sabido sobrevivir a los embates de la economía, la políticas gubernamentales y a los gustos y preferencias de sus afiliados.
Según datos del Censo Nacional Cooperativo 2008, existe un total de 530 cooperativas en el país, donde casi la mitad, -un 48,5%- sigue el modelo tradicional o de gestión, -donde el asociado aporta capital social y recibe a cambio diversos servicios-, y el resto se divide en autogestionarias, cogestionarias y escolares y juveniles. A esta cifra debemos sumar las nuevas 28 cooperativas constituidas en el 2009.

1. Cooperativas constituidas en el 2009
según modelo

Modelo	Cantidad
Gestión (producción y servicios) (1)	18
Autogestión o trabajo asociado (2)	9
Cogestión (3)	1
Total	28

Fuente: INFOCOOP

1Las cooperativas tradicionales o de gestión se conforman con un mínimo de 20 personas.
2En las cooperativas de autogestión los trabajadores toman propiedad de los medios de producción, aportan su trabajo directa y los excedentes los distribuyen de acuerdo al trabajo aportado. Su mínimo de asociados son 12 personas.
3Las cooperativas de cogestión son aquellas en que los productores se unen a los trabajadores. También se pueden asociar el Estado. Su mínimo de asociados son 20 personas.

Tendencias

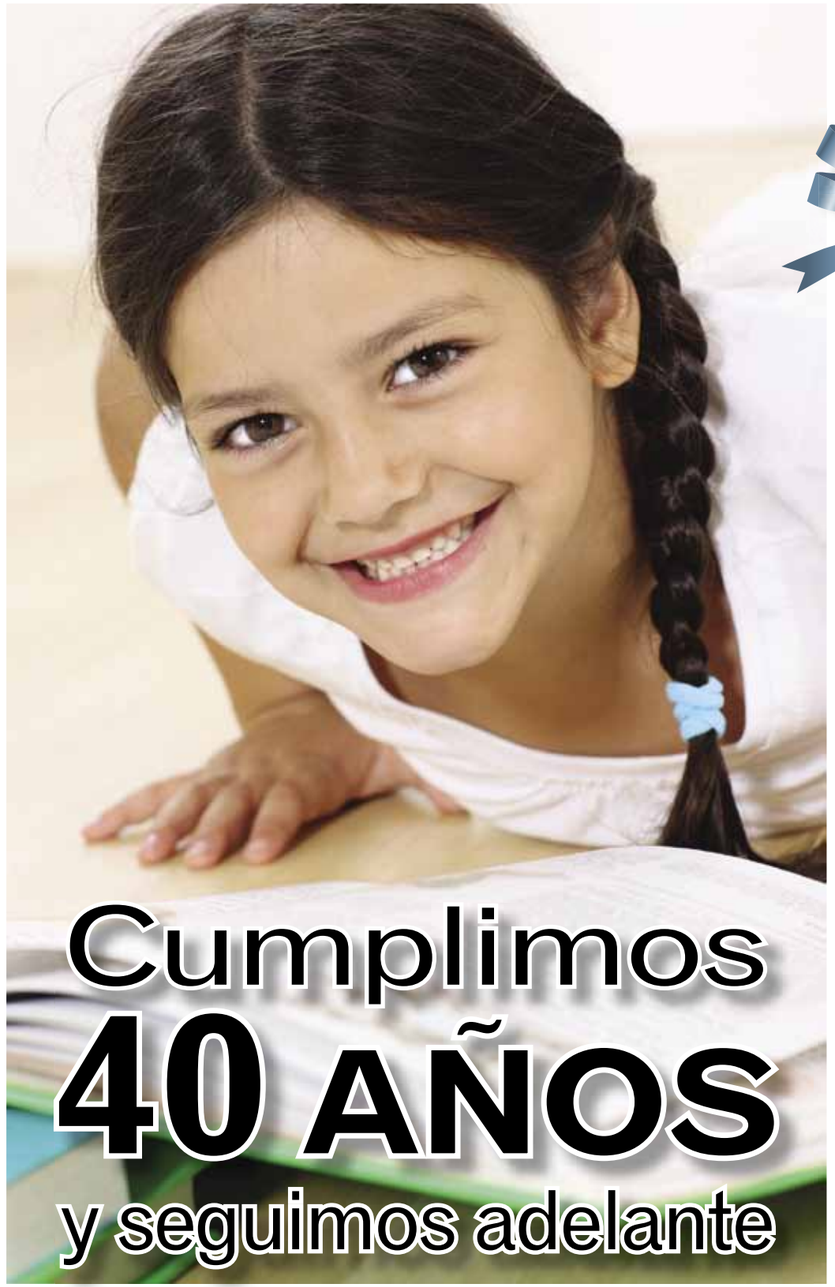
Con la constitución de estas nuevas cooperativas, el sector supera un enorme bache y logra en solo un año el crecimiento que obtuvo del 2000-2008. Por otra parte, la cantidad de afiliados en el 2008 superó las 750 mil personas, un 18% de la población del país.
Sin embargo, la población cooperativista no es homogénea en relación con sus actividades de interés y se encuentra concentrada en el ahorro y crédito, superando otros tipos de actividades económicas como electricidad, vivienda, producción agrícola, industrial y otros.
Parte del crecimiento cooperativo se debe a varios factores entre ellos:
I. Capacitación técnica: Según Martín Robles, Director Ejecutivo de NFOCOOP, se capacitaron 3,141 personas del sector cooperativo el año pasado, beneficiando a 141 cooperativas, con una inversión de ¢ 87,148,686.43 (sin incluir recursos de transferencia al CENECOOP R.L.).
Además, Fernández añadió que al 31 de diciembre del 2009 esta institución colocó la suma de ¢ 14.393 millones en créditos a cooperativas, que representó el 99,15% de la cartera asignada para ese año.
Para este año, el INFOCOOP proyecta un presupuesto de ¢18.062.225.938, cifra que puede variar dependiendo de los excedentes obtenidos por los bancos estatales que trasladan el 10% al INFOCOOP y del comportamiento en la recuperación de la cartera crediticia.
II. Competencia con bancos y otras entidades financieras: La competencia logró posicionar el nombre de las cooperativas en la mente de los ahorrantes. Actualmente, las cooperativas de gran tamaño como COOPENAE y COOPESERVIDORES, se publicitan con campañas tan exitosas y de calidad como las de cualquier banco estatal o privado en el país y en total.
Las cooperativas dedicadas a la intermediación financiera ya cuentan con casi 300 sucursales..
Además, ofrecen atractivas tasas de interés y tienen bajas tasas de morosidad. "Sólo Coopenae, cuenta con el mayor patrimonio del sector financiero privado de capital 100% costarricense, el cual creció durante el 2009 en más de ¢10.000 millones, lo que le permite alcanzar un nivel de suficiencia patrimonial superior al 20%, a enero del año 2010", afirma José Eduardo Alvarado, Gerente General de COOPENAE.
III. Cercanía a la comunidad y proyectos de responsabilidad social: Desde sus inicios, las cooperativas han fortalecido las comunidades a las que pertenecen con proyectos proyectos ambientales, infraestructura, reparación de caminos, salud, educación, recreación, deportes, donaciones y becas. Además, las cooperativas de ahorro y crédito apoyan a más de medio millón de familias con soluciones de vivienda, educación, salud y progreso empresarial.
Según el Director de INFOCOOP, COOPROSANVITO, COOPRENA, COOCAFÉ y LA CATALINA provocaron impactos regionales importantes con una alta inversión.

Fuentes: Censo Nacional Cooperativo 2008, cifras del año 2009 solicitadas al INFOCOOP, sitios web de cooperativas e información solicitada a directamente a las cooperativas y entrevistas.

Martín Robles,
Director Ejecutivo de INFOCOOP

Concentración de cartera por Sector
(en millones de ¢)

Fuente: INFOCOOP



Cumplimos 40 AÑOS y seguimos adelante

40 años
CERTIFICADA ISO 9001
COOPEMEP R.L. 1970-2010
Mejorando la calidad de vida de sus asociados.

La Cooperativa del sector educación, ampliamente consolidada.

Trabajamos para el bien de nuestros asociados.

CERTIFICADA ISO 9001
COOPEMEP R.L.
Mejorando la calidad de vida de sus asociados.

COMPROMETIDOS CON EL MEDIO AMBIENTE

Central telefónica: 2295-0600

www.coopemep.com

Grandes sueños... cuotas pequeñas.

Aproveche las **NUEVAS** líneas de crédito que COOPEMEP R.L. le ofrece:

Crédito	Cuota por millón	Plazo
Escolar	27.053,36	60
Vacacional	17.440,31	42
3x1 Escolar	25.940,55	60
Ref. Externa	21.354,78	120
Vivienda Hipotecaria	¢15.745,78	180

Brindamos nuestros servicios financieros de una forma ágil y oportuna.

Sea parte del mundo de beneficios de **COOPEMEP R.L.**

CERTIFICADA ISO 9001
COOPEMEP R.L.
Mejorando la calidad de vida de sus asociados.

COMPROMETIDOS CON EL MEDIO AMBIENTE

SERVICIOS

- Sistema de becas para sus hijos y nietos
- Fondo de Ayuda Social FAS
- Fondo MUTUAL
- Subsidio Médico
- Subsidio en caso especial
- Charlas, capacitaciones, talleres
- Apoyo a la Educación Cooperativa Estudiantil
- Convenios de descuentos con más de 130 comercios afiliados

PLANES DE AHORRO

- Certificados de Ahorro Cooperativo
- AHORRO FODE
- AHORRO NAVIDEÑO
- AHORRO MENSUAL
- AHORRO MARCHAMO
- AHORRO ESCOLAR
- AHORRO ESTUDIANTIL

LINEAS DE CRÉDITO

Le ofrecemos varios tipos de líneas de crédito las cuales se adaptan a sus necesidades.

MUNDO COOPERATIVO

Rankings de Cooperativas de ahorro y crédito

Según Capital Social

COOPERATIVA	Capital Social	Ranking
COOPENAE R.L	31830516077.63	1
COOPESERVIDORES R.L	22813680228.73	2
COOPEANDE No.1 R.L	21946815851.51	3
COOPEMEX R.L	11528108463.54	4
COOPEALIANZA R.L	10259123132.47	5
COOPEMEP R.L	8418969655.58	6
COOCIQUE R.L	8265976512.36	7
COOPECAJA R.L	7931843497.20	8
COOPEJUDICIAL R.L	3510200651.58	9
COOPEBANPO R.L	2702117085.57	10
COOPEFYL R.L	2540752786.12	11
CREDECOOP R.L	2098169854.46	12
COOPECO R.L	1908869657.00	13
COOPEAMISTAD R.L	1725838480.25	14
COOPAVEGRA R.L	1464368617.22	15
COOPEAYA R.L	1360731795.05	16
COOPEANDE No. 7 R.L	1326251124.70	17
SERVICOOP R.L	1191133555.52	18
COOPEUNA R.L	1052001918.06	19
COOPESANMARCOS R.L	837194584.35	20

Fuente: Elaboración propia con datos de SUGEF (Diciembre,2009)

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en colones de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

COOPERATIVA	1 mes (¢)	Ranking
COOPESANMARCOS R.L	7.50%	1
COOPEALIANZA R.L	7.00%	2
COOPEANDE No. 7 R.L	7.00%	3
COOPEFYL R.L	7.00%	4
COOPEMEP R.L	7.00%	5
CREDECOOP R.L	7.00%	6
COOCIQUE R.L	6.75%	7
COOPEANDE No.1 R.L	6.50%	8
COOPENAE R.L	6.50%	9
COOPESERVIDORES R.L	6.50%	10
COOPEUNA R.L	6.50%	11
SERVICOOP R.L	6.50%	12
COOPEJUDICIAL R.L	6.25%	13
COOPEAYA R.L	6.00%	14
COOPEBANPO R.L	6.00%	15
COOPAVEGRA R.L	6.00%	16
COOPECAJA R.L	3.75%	17
COOPECO R.L	ND	18
COOPEAMISTAD R.L	ND	19

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

COOPENAE

Coopenae tiene el
mayor patrimonio del Sector Financiero Privado de capital 100% costarricense
y, en el año 2009, creció más de ¢10.000 millones.

COOPENAE

Sobresalientes resultados del 2009

Coopenae confirma su solidez y liderazgo dentro del sector cooperativo de ahorro y crédito y el Sistema Financiero Nacional

Excelente rendimiento

Mientras que los bancos públicos y privados del país presentaron, en conjunto, una baja de sus utilidades del 36%* el año pasado, con respecto al cierre del 2008; Coopenae se mantiene como segunda institución con los mejores excedentes de todo el Sistema Financiero Privado.
**Fuente, La Nación, Miércoles 27 enero 2010*

Uno de los mejores niveles de morosidad del Sistema Financiero

Desde el año 2008, se experimenta un alza en el promedio de morosidad de todo el Sistema Financiero Nacional. Sin embargo, Coopenae ha logrado mantener índices de morosidad de los más bajos, a diciembre de 2009, se ubicó en 0,13%; mientras que el promedio del Sector Financiero se elevó a 2,12%*.
**Fuente, La Nación, Lunes 1 febrero 2010*

Mayor patrimonio

Coopenae tiene el mayor patrimonio del Sector Financiero Privado de capital 100% costarricense. Sólo en el año 2009 creció en más de ¢10.000 millones. La fortaleza de su patrimonio permite a Coopenae alcanzar un nivel de suficiencia patrimonial superior al 20%, a enero del año 2010.

Liderazgo

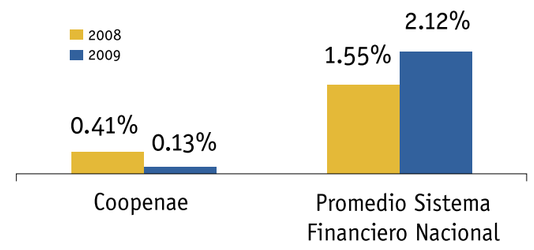
Líder por nueve años consecutivos en el ranking de cooperativas de ahorro y crédito de Costa Rica y Centroamérica.

Óptima calificación de riesgo según modelo de medición de la SUGEF

La calificación cuantitativa de riesgo de Coopenae, al 31 de diciembre 2009, fue de 1, que es el mejor nivel de calificación posible.

Morosidad Mayor 90 días*

al 31 de diciembre 2009



Ranking Sistema Financiero Privado*

al 31 de diciembre de 2009 - Cifras en millones de colones

Entidad	Activos		Patrimonio		Excedente	
BAC	1,142,065	1	110,731	1	19,958	1
Scotiabank	1,050,526	2	96,033	2	2,904	6
HSBC	791,785	3	72,755	3	2,113	11
Citi	405,492	4	61,362	4	3,756	3
Grupo Mutual	355,487	5	26,239	8	2,315	10
Promerica	259,043	6	21,796	10	3,273	5
Coopenae	**256,977**	**7**	**43,902**	**5**	**4,318**	**2**
Improsa	228,624	8	23,009	9	2,430	9
Coopeservidores	183,419	9	35,954	6	3,475	4
Mucap	176,643	10	10,617	19	1,108	15
Lafise	160,430	11	11,911	17	1,254	13
BCT	130,613	12	14,214	13	1,237	14
Coopeande N°1	127,630	13	29,295	7	2,690	7
Banco CMB	118,900	14	16,762	12	2,639	8

Completan este cuadro 40 entidades financieras más.
Lo conforman 54 en total.

*Fuente: elaboración de Coopenae con datos de SUGEF: www.sugef.fi.cr

Tel .: 2257.9060 | www.coopenae.fi.cr

COOPENAE

COOPESERVIDORES: riqueza financiera y más créditos

Con más de 52 años de exitosa trayectoria, COOPESERVIDORES destaca como una organización sólida, rentable y privilegiada en el mercado financiero nacional. Muestra de esto lo constituye su posición ascendente dentro del ranking total de activos en el sistema financiero nacional y al ubicarse en el puesto No. 14 del mismo.

Sistema Financiero Nacional (millones)
RANKING TOTAL ACTIVOS • Al 31 de Diciembre 2009

N°	Nombre	Monto
1	Banco Nacional	3,294,198
2	Banco de Costa Rica	2,184,409
3	Banco Popular	1,287,796
4	BAC	1,142,065
5	Scotiabank	1,050,526
6	HSBC	791,785
7	Crédito Agrícola	562,279
8	Cuscatlán	405,492
9	Mutual Alajuela	355,487
10	Caja de Ande	274,747
11	Banca Promérica	259,043
12	Coopenae	256,977
13	Improsa	228,624
14	COOPESERVIDORES	183,419

Fuente: www.sugef.fi.cr

Crecemos

A pesar de la difícil situación económica que atravesó el país y el mundo entero el año anterior, COOPESERVIDORES demostró ser una organización de gente ayudando gente, donde la crisis no se vivió, sino que se enfrentó….

Por ello, al término del 2009 los números le sonríen a COOPESERVIDORES, ratificando que crecimos, con respecto al 2008:

• En activos, aumentamos un 18% hasta llegar a ¢183.000 millones.

• Las obligaciones con el público crecieron un 52%, lo que se traduce en la confianza de nuestros inversionistas y la capacidad financiera de la cooperativa para ofrecer excelentes rendimientos y honrar sus compromisos.

• También, hoy somos más, y por ello, incrementamos en un 11% el número de asociados y asociadas de esta gran familia.

• El crecimiento de un 18% en el patrimonio ratifica nuestra solidez.

• Distribuimos este año ¢1.801 millones en excedentes, símbolo de nuestra estabilidad financiera y de una responsable gestión institucional.

Todas estas cifras las confirman las entidades supervisoras y reguladoras como la SUGEF, por medio de su metodología CAMELS, que conceden una calificación de nivel normal a COOPESERVIDORES.

También Fitch Ratings nos dio una calificación "A" resaltando nuestras fortalezas de sólidos indicadores de desempeño, buena calidad de activos, muy buena posición patrimonial, indicadores de rentabilidad sanos y una capitalización sólida.

"La experiencia de más de 52 años en el mercado financiero aunado a una responsable y seria gestión administrativa y financiera nos permiten seguir ofreciendo excelentes condiciones en crédito e inversiones a nuestros asociados, manteniendo un nivel de suficiencia patrimonial por encima del exigido por la SUGEF y con una morosidad mínima producto del mecanismo de deducción por planilla". Oscar Hidalgo, gerente general de COOPESERVIDORES

¡Créditos con tasas más bajas!

El Plan Amigo COOPESERVIDORES es un programa integral de créditos que permite rendir el dinero y mejorar la calidad de vida del asociado y sus familias.

El asociado podrá tramitar su crédito a una tasa de interés más baja y con un 0% de comisión en las líneas de vivienda y deuda única (refundición).

Crédito Deuda Única

Refunda sus deudas por préstamos, tarjetas de crédito u otras con el Crédito Deuda Única, ahora con una tasa de interés más baja y con 0% de comisión por formalización. Por cada millón de colones pagará una cuota mensual de ¢20.330.

Crédito de Vivienda

Compre lote o casa, construya en su lote, remodele o cancele su hipoteca en dólares o colones, ahora con una tasa de interés más baja y con 0% de comisión por formalización. Por cada millón de colones pagará una cuota mensual de ¢13.875.

Crédito Multiuso

Disponga libremente del dinero que requiere poniendo una propiedad en garantía y así podrá: cancelar deudas, pagar tarjetas de crédito, viajar o emplearlo en gastos personales, entre otros. Por cada millón de colones pagará una cuota mensual de ¢16.792.

Crédito 5X1

COOPESERVIDORES le multiplica 5 veces el monto del crédito solicitado, hasta un máximo de ¢2.5 millones. Este crédito le permitirá atender diferentes necesidades, desde la cuesta de principio de año hasta la entrada de clases de sus hijos, entre otras necesidades.

Para más información, llámenos al 2243-9500 o visite nuestra página web www.coopeservidores.com.

COOPESERVIDORES
Gente ayudando gente

Créditos, Ahorros y servicios hechos para usted

SISTEMAS DE CREDITO

Crédito El Rapidito (sin fiador)
• Obtenga platita inmediata con el crédito sin fiador el Rapidito, disponible desde el momento en que se afilia.

Crédito Deuda Única (Refundición)
• Unifique sus deudas en una sola. Aumente su liquidez o pague una cuota menor. Aproveche nuestras excelentes condiciones de mercado y cancele sus préstamos, tarjetas de crédito u otras deudas ¡ahora!

Crédito Multiuso
• Use su propiedad como garantía y disponga libremente del monto para cubrir cualquier necesidad.

Crédito con fiador (Personal Fiduciario)
• Crédito personal con garantía fiduciaria, le permite utilizarlo para lo que necesite.

Crédito para Estudios Universitarios
• Financie total o parcialmente su carrera universitaria, vocacional o técnica, materiales didácticos, equipo de computo y otros gastos relacionados.

Crédito 5X1
Usted capitaliza su ahorro corriente y recibe 5 veces más dinero en un crédito sin fiador.

Crédito para Salud
• Le permite cubrir sus gastos médicos, tratamientos, compra de medicamentos, entre otros.

Crédito sobre Ahorro
• Es una línea de crédito sobre el capital social del asociado, los mismos quedan en garantía del crédito, el asociado puede destinar los fondos del crédito para gastos personales.

Crédito de Vivienda
• Compre lote o casa, construya en su lote, cancele su hipoteca en dólares o colones.

Crédito PYMES
• Inicie su negocio propio y mejore su calidad de vida.

SISTEMAS DE AHORRO

Certificados a Plazo (CDP)
• Invertir en un CDP de Coopeservidores es sinónimo de rentabilidad, confiabilidad y respaldo, en una de las Cooperativas de ahorro y crédito más sólidas del país.

Ahorro Plus
El ahorro Plus de Coopeservidores es un sistema de ahorro de 1 a 5 años que le permite realizar sus proyectos a mediano o largo plazo.

Ahorro Navideño
• El ahorro navideño de Coopeservidores es la manera más rentable de disponer de efectivo para cubrir los gastos de fin de año como los festejos, los regalos, los tamales, el paseo a la playa, el marchamo.

Ahorro Escolar
• El ahorro escolar de Coopeservidores es la manera más rentable de disponer de efectivo para cubrir los gastos de la entrada a clases de sus hijos. Pague la matrícula, compre los útiles, los uniformes, zapatos y el transporte.

Serviahorro
• Sistema de inversión que permite tener dinero a la vista, con rendimientos escalonados de acuerdo al plazo real que mantenga la inversión.

Servijoven
Es un programa de ahorro altamente rentable, diseñado especialmente para fomentar el hábito del ahorro en los jóvenes.

SI AÚN NO ES ASOCIADO
afíliese ¡YA!

Ahorro y Crédito
2243-9500
www.coopeservidores.com

MUNDO COOPERATIVO

Rankings de Cooperativas de ahorro y crédito

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 1 mes en dólares de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

COOPERATIVA	1 mes ($)	Ranking
CREDECOOP R.L	3.00%	1
COOPEALIANZA R.L	2.50%	2
COOPENAE R.L	2.50%	3
COOPESERVIDORES R.L	2.25%	4
COOPEBANPO R.L	2.00%	5
COOCIQUE R.L	2.00%	6
COOPEAYA R.L	1.50%	7
COOPAVEGRA R.L	1.50%	8
COOPEFYL R.L	1.00%	9
COOPESANMARCOS R.L	1.00%	10
COOPEANDE No.1 R.L	0.00%	11
COOPEMEP R.L	ND	12
COOPECAJA R.L	ND	13
COOPEJUDICIAL R.L	ND	14
COOPECO R.L	ND	15
COOPEAMISTAD R.L	ND	16
COOPEANDE No. 7 R.L	ND	17
SERVICOOP R.L	ND	18
COOPEUNA R.L	ND	19

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en colones de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

COOPERATIVA	6 mes (¢)	Ranking
COOPECAJA R.L	13.00%	1
COOPEANDE No. 7 R.L	12.50%	2
COOPEAYA R.L	12.50%	3
COOPEMEP R.L	12.50%	4
COOPENAE R.L	12.50%	5
CREDECOOP R.L	12.50%	6
COOPEALIANZA R.L	12.25%	7
COOPEAMISTAD R.L	12.25%	8
COOPESERVIDORES R.L	12.25%	9
COOCIQUE R.L	12.00%	10
COOPECO R.L	12.00%	11
COOPEFYL R.L	12.00%	12
COOPEUNA R.L	12.00%	13
SERVICOOP R.L	12.00%	14
COOPEANDE No.1 R.L	11.75%	15
COOPAVEGRA R.L	10.50%	16
COOPEBANPO R.L	10.47%	17
COOPEJUDICIAL R.L	10.00%	18
COOPESANMARCOS R.L	10.00%	19

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

Tasas netas de interés de los Certificados Depósitos a Plazo a 6 meses en dólares de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

COOPERATIVA	6 meses ($)	Ranking
COOPEAYA R.L	4.50%	1
CREDECOOP R.L	4.50%	2
COOPEANDE No.1 R.L	4.00%	3
COOPEAMISTAD R.L	3.50%	4
COOPENAE R.L	3.50%	5
COOPESERVIDORES R.L	3.50%	6
COOPEALIANZA R.L	3.25%	7
COOCIQUE R.L	3.25%	8
COOPEBANPO R.L	3.02%	9
COOPAVEGRA R.L	2.50%	10
COOPESANMARCOS R.L	2.50%	11
COOPEFYL R.L	1.50%	12
COOPEMEP R.L	ND	13
COOPECAJA R.L	ND	14
COOPEJUDICIAL R.L	ND	15
COOPECO R.L	ND	16
COOPEANDE No. 7 R.L	ND	17
SERVICOOP R.L	ND	18
COOPEUNA R.L	ND	19

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

Según número de empleados

COOPERATIVA	No. De Empleados	Ranking
COOPEALIANZA R.L	507	1
COOPESERVIDORES R.L	340	2
COOPENAE R.L	324	3
COOCIQUE R.L	277	4
COOPEANDE No.1 R.L	156	5
COOPEMEP R.L	125	6
COOPECAJA R.L	70	7
CREDECOOP R.L	39	8
COOPEBANPO R.L	38	9
COOPEJUDICIAL R.L	32	10
SERVICOOP R.L	32	11
COOPEFYL R.L	26	12
COOPESANMARCOS R.L	23	13
COOPEAMISTAD R.L	21	14
COOPEANDE No. 7 R.L	21	15
COOPECO R.L	20	16
COOPAVEGRA R.L	13	17
COOPEUNA R.L	13	18
COOPEAYA R.L	12	19

Fuente: Elaboración propia con datos de SUGEF (Diciembre,2009)

Según número de asociados

COOPERATIVA	No. De Asociados	Ranking
COOPEALIANZA R.L	137,000	1
COOCIQUE R.L	110,359	2
COOPENAE R.L	69,450	3
COOPESERVIDORES R.L	53,183	4
COOPEANDE No.1 R.L	36,000	5
CREDECOOP R.L	22,621	6
COOPEMEP R.L	17,200	7
COOPECAJA R.L	12,500	8
COOPAVEGRA R.L	7,500	9
COOPESANMARCOS R.L	7,000	10

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las entidades

COOPENAE

Durante el año 2009, mantuvimos
uno de los mejores niveles de morosidad del Sector Financiero Nacional: un 0,13%
(mientras el promedio del Sistema Financiero se elevó a un 2,12%*).
**Fuente, La Nación, Lunes 1 febrero 2010*

COOPENAE

Mientras que bancos públicos y privados presentaron, en conjunto, una baja del 36%* en sus utilidades, con respecto al cierre del 2008,
Coopenae obtuvo los mejores excedentes del sector cooperativo de ahorro y crédito.
**Fuente, La Nación, Miércoles 27 enero 2010*

Titanes del movimiento cooperativo

Cooperativas de intermediación financiera quieren un tú a tú con los bancos

Óscar Higadalgo, Gerente General de Coopeservidores

"Nuestro plan estratégico contempla la incorporación de nuevos productos y servicios, campañas promocionales innovadoras, un plan de medios eficientemente direccionado que apoye la colocación de los mismos, todo ello bajo la consigna de un servicio ágil, eficiente y de excelencia, que ha sido nuestro distintivo en 52 años. COOPESERVIDORES encaró el reto de sustituir su antigua plataforma tecnológica por un nuevo core transaccional que contribuirá a conocer mejor los gustos y necesidades de los afiliados y facilitar la incursión en la banca electrónica.

Bajo la figura legal de la Fundación, la cooperativa aspira a integrar toda su obra social mediante programas de educación y desarrollo, ayudas solidarias y apoyo a proyectos comunitarios.

Ser la cooperativa de ahorro y crédito número 7 de América Latina y el Caribe nos indica que vamos por el camino acertado y los proyectos que estamos desarrollando vienen a confirmar la solidez, rentabilidad, transparencia, eficiencia e impacto social de una organización enfocada a materializar su lema de Gente ayudando gente".

José Eduardo Alvarado, Gerente General de Coopenae

"El sector financiero cooperativo debe ser fuerte, sólido y eficiente, no sólo para ser una alternativa exitosa ante la banca que ha venido del exterior, sino para darle a los cooperativistas costarricenses la seguridad y confianza que se requiere en momentos en que el mundo vive una difícil situación económica.

El impacto social y económico de Coopenae en el desarrollo costarricense es muy significativo, ya que al menos 250.000 mil costarricenses han recibido los servicios y los beneficios que brinda nuestra cooperativa.

En el 2009 Coopenae fue acreditada como operador financiero del Sistema de Banca para Desarrollo y el pasado 19 de agosto formalizó una operación de crédito para canalizar más de ¢3.700 millones del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE).

Como líderes del sistema cooperativo financiero, estamos dando pasos firmes para convertir, no sólo a Coopenae, sino a todo el sector de ahorro y crédito cooperativo en un motor de cambio para el desarrollo del país".

Jorge Isaac Solano, Gerente General de COOPEMEP R.L.

"En los últimos meses los indicadores de morosidad de muchas instituciones financieras se están viendo alterados por el "efecto contagio". Se le llama de esta forma al efecto que se produce en las estimaciones de una entidad financiera supervisada, cuando el nivel de comportamiento de pago histórico (CPH) de la Superintendencia de Entidades Financieras (SUGEF) presenta variaciones, cambiando este de nivel 1 o nivel 2 a nivel 3.

La clave para no verse afectado por esta situación es un adecuado manejo de sus créditos. El asumir compromisos de pago acordes con nuestras posibilidades reales, el mantener las tarjetas y deudas al día, son elementos que permiten el acceso a importantes beneficios, como: crédito abierto en el sistema bancario nacional, contar con facilidades de acceso a créditos y oportunidades a futuro, disfrutar de los beneficios y servicios que le ofrece su Cooperativa y crear un buen historial crediticio, que le representa su alta moral como Cooperativista.

Proteger su recórd crediticio es su mejor decisión y le conviene tanto a usted como a la Cooperativa que confía en su buen nombre y le ofrece una mano de ayuda para concretar sus proyectos y cumplir sus sueños".

Crisis en COOPEMEX

La verdadera situación financiera de COOPEMEX, hasta hoy se desconoce. Al cierre de esta edición, la SUGEF informó mediante un comunicado de prensa que la intervención de la entidad en días recientes corresponde a circunstancias específicas y que no es sinónimo de una puesta en riesgo del sistema financiero de ahorro y crédito del país.

Hasta el momento, lo único que queda descartado es la pretención de COOPEMEX de fusionarse con la cooperativa COOPENAE.

Consultado por Eka el Gerente de COOPENAE, José Eduardo Alvarado, manifestó el 9 de febrero por medio de Natalia Rojas, asesora de comunicación de la entidad, que no se referiría al tema de la fusión hasta que la SUGEF no concluyera el proceso de Debida Diligencia.

En un campo pagado el 22 de febrero en el periódico La Nación, Alvarado indicó que el proceso de Debida Diligencia finalizó desde el 5 de febrero y que el 12 del mismo mes, la Asamblea de Delegados descartó la absorción por fusión, alegando razones de conveniencia y oportunidad. Mientras tanto, los ahorrantes de COOPEMEX aún no tienen claro el panorama y únicamente pueden hacer depósitos a deudas pero no pueden retirar su dinero invertido.

En el momento en que la SUGEF genere un informe sobre la situación de COOPEMEX, Revista Eka estará enviando la información a nuestros lectores por medio de los boletines electrónicos y nuestro sitio web ekaenlinea.com

COOPENAE

Por nueve años consecutivos,
líder en ranking de cooperativas de ahorro y crédito de Costa Rica y Centroamérica;
prueba de la confianza y satisfacción de nuestros(as) más de 70 mil asociados(as) y dueños(as).

¿Flotillas empresariales o dolores de cabeza?

Por Yokebec Soto, Editora

El éxito o el fracaso depende de su administración

¡Qué cierto es aquello de que el tamaño no importa! Ya sean tres o mil los vehículos que posee su empresa, la compra y administración de los mismos puede hacer grandes diferencias en su rentabilidad.

Los detalles son muchos y la responsabilidad es demasiada. Muchos ejecutivos fallan en el intento, entre ellos, Barry Schlouch, quien tiró la toalla y contrató a un director de flota para que supervisara los vehículos y maquinaria de Schlouch Inc., una empresa familiar de construcción que creció a pasos agigantados.

La historia de Schlouch es común y la vive todo tipo de empresarios que manejan desde motocicletas hasta maquinaria pesada en cualquier lugar del mundo.

La señal de alerta de este hombre fue darse cuenta que había caído en el mantenimiento correctivo y que sus costos ya habían aumentado.

Ya sea gracias a una excelente planeación o a la prueba y error, los propietarios de flotillas en Costa Rica no siguen modelos escritos en piedra. Entre sus opciones están: encargarse por sí mismos de todo lo relacionado con su flotilla, contratar un empleado experimentado o varios y finalmente, podría dejar todo en manos de un tercero que le evite todos los dolores de cabeza.

Antes de comprar

La compra de una flotilla debe ser el resultado de un diagnóstico empresarial que analice entre otras variables, el tamaño de la compañía, su situación financiera y el objetivo de la flotilla (pregúntese por cuánto tiempo la necesita, si la requiere nueva o usada, los lugares donde circularán los vehículos y las características debe cumplir para ajustarse a sus necesidades).

Además del precio, visualice la posibilidad de un alquiler antes de comprar, el respaldo que le ofrece la agencia en relación con la depreciación del bien y calcule a mediano y largo plazo si le conviene la tasa de interés y tipo de mantenimiento que le ofrece el vendedor.

Administrando "el machete"

Se deben definir las variables para medir el desempeño de cada una de las unidades. El supervisor encargado deberá monitorear en forma continua, el porcentaje de uso de cada vehículo, camión o motocicleta, el kilometraje, los gastos de mantenimiento preventivo y correctivo, entre otros.

Esta continuidad le hará disminuir gastos administrativos e incrementará la productividad de su flota.

Algunos consejos para administrar su flotilla vehicular, son la adquisición de softwares especializados alianzas con talleres de vehículos o incluso tener el propio y optimizar los costos totales y la productividad.

Finalmente, recuerde que quienes se encarguen de la difícil tarea de rendir cuentas sobre el estado de la flota, deben ser personas con experiencia, capacitadas y con destrezas para el análisis de los ciclos de vida de la flotilla, administración eficiente del capital humano, actualizados con temas de tecnología, seguros y garantías de rendimiento.

Fuente: www.Schlouch.com y otros en internet.

TE AYUDAMOS
CON LA CARGA

BAC Leasing te ayuda a obtener la flotilla para tu compañía y te da los mejores beneficios.

Obtené un descuento en el seguro de toda tu flotilla, recibí financiamiento para el pago del marchamo a fin de año y hacé tu pago electrónicamente o con débito automático.

CHAT
Aclará cualquier duda en , desde cualquier lugar o en cualquier momento.
En easyleasing@bacsanjose.com, al 2295-9490 o en www.bacsanjose.com

[COMPARTIMOS EL VALOR DE LA SUPERACIÓN]

BAC | Leasing
Valores como los tuyos

TOTAL FLEET: todo y más para una administración estratégica de su flota

Programa ofrece más ventajas financieras que el leasing y el alquiler de autos

Desde pequeñas empresas hasta transnacionales han decidido poner en manos de Total Fleet –una división de Adobe Rent a Car-, la administración de su flota.

La razón es sencilla; la compra y administración de una flota vehicular requiere de personal, de la coordinación y contratación del mantenimiento, de la atención de emergencias y del manejo de los casos de accidente, que complican la actividad empresarial.

Total Fleet supera el modelo de adquisición de vehículos y al mismo tiempo mejora el panorama financiero con un mínimo de involucramiento del empresario.

"Total Fleet ofrece más ventajas que un leasing, que un alquiler y que la compra directa de una flota. Negociamos en las mejores condiciones, desde la compra de los automóviles hasta su mantenimiento, poniendo en manos de las empresas, unidades nuevas de cualquier marca según sus necesidades y preferencias", señala Alejandro Riggioni, Presidente de Adobe.

Riggioni detalló que Total Fleet ofrece ventajas reales en las finanzas de una empresa y otras conveniencias.

Entre ellas, proporciona un importante escudo fiscal; mejora el flujo de caja de las compañías, ofrece el menor valor actual neto relacionado a la adquisición de flotillas y disminuye el endeudamiento de los clientes, ya que sus contratos de alquiler no son considerados como financiamiento. Total Fleet requiere menos trámites y requisitos que los que solicita un banco.

Por último, al operar Adobe, una flota de 800 autos, obtiene descuentos considerables en repuestos y mantenimiento en agencias de vehículos y talleres reconocidos.

Alejandro Riggioni, Presidente de Adobe

Con Total Fleet los empresarios logran un mayor aprovechamiento de los vehículos, ya que sus empleados no deben dedicarse a su mantenimiento, ni deben posponer sus labores mientras la unidad está en trámites o talleres.

Entre las conveniencias del sistema, se encuentra la resolución total de compra y administración de la flotilla vehicular, asesoría para vender su flota usada, un sólo contacto para todo lo relacionado con sus unidades y monitoreo.

¿Qué hace Total Fleet por usted?

Asesoría en la escogencia de flotas y financiamiento:
Por medio de una investigación de mercado obtendrá las mejores alternativas de acuerdo a sus necesidades.

Trámites de compra:
Detalles financieros y operativos de la compra de los vehículos y la preparación para su entrada en servicio.

Licenciamiento y gastos de tenencia:
Administración de todas las gestiones relacionadas con trámites de placas, marchamos, revisión técnica, reclamación o pago de infracciones, etc.

Venta de su vieja flota:
Venta de su flotilla vieja con el mejor precio que pueda obtener en el mercado.

Control de mantenimiento:
Monitoreo continuo, coordinación con talleres, supervisión de calidad y rapidez de servicios requeridos, reclamos de garantías, etc.

Aseguramiento:
En forma adicional Adobe ofrece por medio de Total Fleet otros servicios como mantenimiento preventivo y secundario, administración de siniestros, autos provisionales y sustitutos, renovación de flota y sistema de atención 24 horas

Adobe TOTAL Fleet

Para más información:
Adobe Transportation Network
al teléfono 2542-4800
o envíe su consulta a:
totalfleet@adobecar.com

¿Necesita adquirir o renovar los vehículos de su empresa?

TOTAL Fleet

- Mejor que un leasing
- Mejor que alquiler de autos
- Mejor que financiamiento
- Mejor que vehículos propios

La forma más costo-efectiva de adquirir y administrar los vehículos para los vendedores y ejecutivos de su empresa.

Para consultas, contáctenos a:
totalfleet@adobecar.com
Tel.: 2542-4800
Fax: 2221-9286

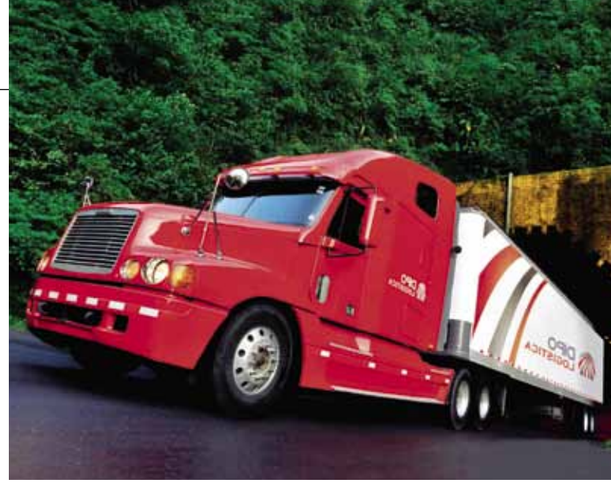
Con el respaldo de Adobe rent a car

Ellos nos dicen cómo lo hacen

Gerentes, encargados de transportes y otros ejecutivos nos enseñan sus trucos para comprar y administrar sus flotillas.

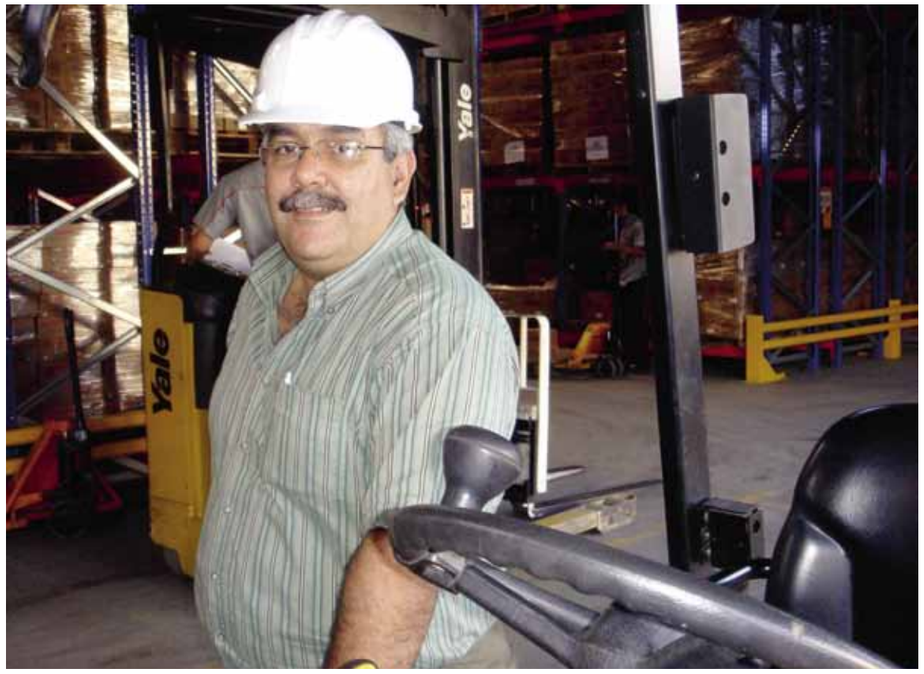
Olman Segura, Rector de la Universidad Nacional entrega las llaves de un vehículo nuevo para su flotilla.

La Universidad Nacional estrenó flotilla gracias un plan de renovación que incluyó la compra de diversos tipos de vehículos.
El fin del rector universitario, Olman Segura, es facilitar la movilización de los académicos para proyectos varios.
Actualmente, la UNA cuenta con 187 vehículos, 74 de ellos para carga liviana o pick ups, 36 todo terreno 4X4, 33 automóviles (Sedan, station wagon, rural), 17 microbuses para 30 personas y el resto se divide en autobuses, carga pesada, equipo especial, busetas y motocicletas.
Esta flota vehicular está compuesta por diferentes marcas, de las cuales las más importantes son Toyota, Mitsubishi, Nissan, Isuzu y Hyundai.



Roberto Linares, Director Logístico de DIPO

DIPO cuenta con una flotilla de 67 camiones y 2 furgones. Estos camiones son marca Isuzu en diferentes modelos de carga, 3.5; 5 y 7 toneladas. Por otro lado, la división DIPO Farmacia cuenta con dos paneles de reparto y 7 motos, aunque pronto incrementarán su flota. Todas las unidades cuenta con sistema GPS para hacer más eficientes sus entregas. Una parte fue adquirida por leasing y otra con recursos propios. Con respecto al mantenimiento contamos con un programa de monitoreo y programación de actividades según los kilómetros recorridos y con un software de asignación de cargas de acuerdo a los cubicajes y pesos de la mercadería. En fin, el estado de los camiones y la presentación de nuestros repartidores es vital para la imagen de la compañía ya que nuestra flotilla recorre todo el país.



Ronald Espinoza Orozco, Gerente de Cadenas de Abastecimiento de Punto Rojo S.A.

"Nuestra empresa cuenta con 8 camiones marca Isuzu, 2 vehículos 4x4 y 1 motocicleta. El año promedio de las unidades es 2005 pero todavía no se renovarán.
Antres de comprar vehículos analizamos si las agencias brindan calidad, buen servicio y mantenimiento y si las unidades cuentan con suficiente potencia, buen precio y cabinas confortables".

Ing. Gerardo León Solís, Jefe del Área de Servicios Generales de la Caja Costarricense Seguro Social

La flotilla institucional de la Caja Costarricense de Seguro Social está conformada por un total de 1617 vehículos, de los cuales 552 son para uso operativo, 321 son ambulancias, 50 camiones y 694 motocicletas.
Las marcas de la unidades son Mitsubishi, Toyota, Nissan, Isuzu, Iveco, entre otras, los cuales han sido adquiridas mediante los procesos de licitación.
La CCSS ha desarrollado herramientas de análisis para la adquisición de la flotilla vehicular, la cuales establecen un proceso de planificación de actividades y recursos. El área de servicios generales es el ente regulador de la administración, manejo y control de la flotilla.
"Los carteles de licitación de la Caja son muy detallados con el fin de garantizar el éxito de la compra".

Alberto Arenas, Gerente de Logística de Multifrío

La empresa Multifrio espera un crecimiento en sus operaciones durante el 2010, es por ello que comprará nuevas unidades para su flotilla.
Según Alberto Arenas, Gerente de Logística de Multifrio, es vital la calidad, el soporte y la confiabilidad que tengan los vehículos, al igual que la disponibilidad de repuestos en el país.
"La flotilla actual de la empresa se compone de 10 unidades (5 camiones y 5 automóviles), más moticicletas de alquiler y leasing. El promedio de sus vehículos es de 3 años y la mayor parte de ellos son de la marca Nissan y KIA".

Francisco Sánchez Soto, Gerente de Distribución y Servicios de Corporación PIPASA

"Corporación PIPASA cuenta con una flota que supera las 400 unidades, compuesta por camiones, vehículos 4X4, automóviles y motocicletas.Tenemos varios proveedores con los que renovamos nuestra flotilla en los últimos dos años. Fue una inversión importante, por lo que durante el 2010 optimizaremos el uso de las unidades. Para comprar analizamos calidad, repuestos, respaldo y servicios"

Mayer Avila Alvarado, Jefe de transportes Comercializadora Carnes Zamora

"Nuestra empresa cuenta con un total de 12 unidades (camiones en su mayoría). Entre las marcas de la flotilla se encuentran Hino y Toyota. Antes de comprar una unidad analizamos aspectos como el periodo de garantía, el respaldo en repuestos y servicios, el consumo de combustible, la capacidad de carga y la trayectoria de la marca en el mercado".

Arturo Echandi, Director de Operaciones Dos Pinos

"Dos Pinos tiene un total de 673 unidades en su flotilla. Utilizamos dos marcas para camiones pesados y otras dos para camiones livianos.
Las compras las realizamos por medio de licitación a las agencias ubicadas en Costa Rica todos los años. En total, nuestra empresa cuenta con 75 personas dedicadas a la compra, supervisión, mantenimiento y otros relacionados con vehículos".

Consejos para adquirir una motocicleta a su medida

"Verifique TODAS las condiciones de la compra de principio a fin y tenga en cuenta la información sobre la marca y modelo. Compare el producto con la competencia y así podrá evidenciar las características del producto en cuanto a calidad, respaldo y garantía de la marca dentro y fuera del país. Tampoco se olvide de estudiar aspectos como años de distribución de la marca en Costa Rica, servicio post-venta y valor agregado como: escuelas de manejo para su personal, capacitación en manejo preventivo y correctivo".

Jorge Solano, Gerente de Ventas HONDA

Antes de comprar su flotilla...

1. Analice el sistema de financiamiento que utilizará para adquirir los vehículos, según sus requerimientos y necesidades. Podría ser el crédito prendario, el arrendamiento (Leasing) y el Renting.
2. Considere la voz de la experiencia (choferes y mecánicos) como un dato complementario en el proceso de análisis.
3. Diesel vs Gasolina. Aunque el precio del diesel sea un poco menor, el costo de mantenimiento, a largo plazo, es mayor. Considere motores eficientes y de bajo costo de mantenimiento.
4. Los vehículos tienen una vida útil sin mayor costo de mantenimiento correctivo, después de este plazo se debe considerar el recambio por una unidad nueva para optimizar los recursos.

Duncan Zenteno, Gerente de Ventas Sociedad Anónima de Vehículos Automotores
FIAT- ALFA ROMEO - SEMINUEVOS SAVA

RAM LUNA

En la cima de la montaña

Comida costarricense con estilo. Así se puede describir el menú de los miércoles en el Restaurante Mirador Ram Luna, nuestra recomendación gastronómica del mes.

El sitio ofrece una vista esplendorosa al Valle Central con un animado ambiente al ritmo de bailes típicos y música de marimba. Un espectáculo en la cima de la montaña a sólo 5 kilómetros de la Iglesia de Aserrí sobre la carretera a Tarbaca.

Los platillos se sirven en una mesa con una decoración llamativa y al cierre de la noche, el estallido y las luces de juegos artificiales le dan la despedida a los comensales.

Gilber y Moraima Ramírez son los propietarios del Ram Luna, que se han esmerado en ofrecerle a sus clientes una noche inolvidable y una ocasión perfecta para los ejecutivos que buscan un lugar de altura para degustar con invitados extrajeros, quienes además pueden adquirir artesanías de lugareños que se ofrecen en el restaurante.

Especialidad: Comida típica costarricense
Reservaciones: 22303060 / 22303489
Precio promedio: La cena buffet tiene un precio de $36 dólares persona que incluyen también bar abierto, propina e impuestos.

Además del menú típico, Ram Luna ofrece gran cantidad de platillos para los amantes de la carne.

Destinos de moda para semana santa

Representantes del sector turismo con porcentajes altos de ocupación

Se acerca la semana santa y con ella la esperanza de los empresarios turísticos por recuperar las pérdidas en las bajas ocupaciones registradas desde el 2009.

El panorama es bastante prometedor tanto para quienes ofrecen destinos dentro y fuera del país. Así lo ven representantes de hoteles y agencias de viajes consultados por Revista Eka.

"Hemos observado que las reservaciones para este año tienen un periodo de mayor anticipación. Nuestro destino fuerte, San Andrés, está prácticamente a un 100% por lo que trabajamos con lista de espera. Parte de las mejoras responden a esfuerzos propios como la incorporación de un call center enfocado a la confirmación de las reservas", señala Randall Suárez, Encargado de Reservas y Operaciones de Decameron, empresa que movilizará al menos 160 pasajeros a la isla de San Andrés en semana santa.

Por otra parte, las empresas turísticas ofrecen una gran variedad de destinos y precios. Por ejemplo, Costa Rica te enamora promociona desde un vuelo ultraligero sobre el Parque Nacional Marino Ballena en Punta Uvita por un precio de $90 dólares por persona, hasta un viaje a España desde $1,000 dólares para conocer ciudades como Barcelona, Granada, Andalucía, entre otras.

Destinostv.com prevé movilizar más de 500 pasajeros esta Semana Santa, lo que implicaría un incremento mayor al 10% con respecto al mismo periodo en el 2009.

"Ya tenemos todo preparado para que nuestros clientes disfruten de esos días de relajación, los destinos de mayor promoción para Semana Santa, son lugares de playa como Cancún y Cartagena, sin dejar de lado los tradicionales, como Guatemala y México DF, por sus lugares religiosos. Además, los sitios novedosos como Quito y Cuenca en Ecuador o Sevilla en España siempre tienen una excelente aceptación", responde Luis Fernando Vargas, Gerente de la agencia Destinostv ante la consulta de Eka.

Para que tenga de donde escoger, Eka le presenta algunas ofertas de destinos de playa y ciudad:

Hoteles

Hospedaje en la playa

País	Hotel	Tarifa para Semana Santa
Colombia, Cartagena	-No detalla-	US $842 por persona + impuestos (4 noches). Incluye City Tour con entradas al Castillo y al Convento de la Popa, si reserva con Agencia Visión Global
Colombia, Cartagena	Decameron (Hay varias opciones)	US $679 por persona + impuestos (3 noches en habitación doble) Incluye boleto aéreo, traslados y alimentación bajo el sistema todo incluido, si reserva con Decameron.
Colombia, Cartagena	-No detalla-	US $1,099 (2X1) + impuestos. Incluye tiquete aéreo 3 ó 4 noches de hospedaje bajo el sistema todo incluido, si reserva con Uniclube, Viajes Colón
Colombia, San Andrés	Decameron San Luis	US $509 por persona + impuestos (3 noches en habitación doble) Incluye boleto aéreo, traslados y alimentación bajo el sistema todo incluido, si reserva directamente con Decameron.
Costa Rica, Jacó	Hotel Villa Caletas	Paquete de 4X3 noches en todas sus habitaciones desde standard US$178 hasta Master Suite US$470.
Costa Rica, Playa Bananito	Hotel Colón Caribe	US$75 por persona en ocupación doble (Incluye alojamiento, tres tiempos de alimentación e impuestos).
Costa Rica, Playa Tambor	Barceló Playa Tambor	US $118 por persona en ocupación doble bajo el sistema todo incluido.
Costa Rica, Playa Langosta	Barceló Playa Langosta	US $125 por persona en habitación doble bajo el sistema todo incluido.
Costa Rica, Boca del Río Parismina	-No detalla-	55.000 colones por persona (Incluye tour en bote por los Canales de Tortuguero, hospedaje, pensión completa al estilo caribeño (D,A,C), traslado ambas vías y visita a la planta empacadora de Chiquita, pesca artesanal en la boca del río y open bar de 5 p.m. a 7 p.m. si reserva con Il Viaggio Travel)
Nicaragua, Playa Montelimar	Barceló Playa Montelimar	US $108 por 1 ó 2 personas por noche en habitación doble bajo el régimen todo incluido sin transporte.

Hospedaje en la ciudad

País	Hotel	Tarifa para Semana Santa
Costa Rica, San José	Barceló Palma Real	Habitación Doble US$73 + impuestos (Incluye desayuno).
Costa Rica, San José	Barceló San José Palacio	Habitación Doble US$80 + impuestos (Incluye desayuno).
Guatemala, Ciudad Guatemala	Barceló Guatemala City	Habitación doble o sencilla US $81 + impuestos (Incluye desayuno).
Nicaragua, Managua	Barceló Managua	Habitación doble US$80 + impuestos (Incluye desayuno).
Nicaragua, Granada	Hotel La Pergola	US$229 por persona (3 noches de hospedaje) + impuestos. (Incluye paseo en volanta por la ciudad de Grananda, visita al mercado y paseo en bote por las Isletas si reserva con Agencia Turista Inteligente)

Fuente: Entrevista a hoteleros, representantes de agencias de viajes y otros. Todas las ofertas son según disponibilidad y algunas tienen restricciones.

Propietario construirá más habitaciones

Al pie del Arenal

Con una larga lista de reservaciones en semana santa, las cinco estrellas del Hotel Kioro no se apagan con la crisis económica, demostrando que una empresa familiar se puede administrar con éxito.

Tal vez la diferencia radica en que su propietario, Ricardo Araya, tiene 21 años en hotelería y ha puesto toda su experiencia en práctica para minimizar los efectos en su negocio.
"Hay que recordar que a veces la desgracia de uno es el beneficio del otro. Cuando ocurrió el terremoto de Limón en 1991 la zona norte se nos llenó de turistas y así fue como se construyó una gran cantidad de nuevos hoteles prácticamente sin temporada baja. Este es un mal momento para los sancarleños, pero hay que aplicar algunas medidas mientras esperamos que la situación mejore", afirma Araya.
Entre las medidas que se han tomado en el Hotel Kioro, se encuentra la suspensión de la ampliación del hotel, cambiar el menú del restaurante para utilizar más productos nacionales y menos importados y "apretar la faja" para evitar gastos superfluos.

La propiedad del Hotel Kioro estuvo muchos años en venta porque nadie la quería comprar. Ahora su propietario recibe ofertas sobre las cuales él mismo dice "escucho todo lo que me propongan, pero no estoy interesado en firmar nada".

Cuestión de familia

Aunque para muchos hoteles del país, manejar el negocio como una empresa familiar ha sido el talón de Aquiles y hasta la quiebra de algunos, este hotelero afirma que la participación de su familia en el Kioro ha sido fundamental, eso sí, bajo la mirada atenta del control externo.
"Muchos hoteles quiebran porque permiten que los familiares tomen decisiones de todo tipo que muchas veces van en contra del buen manejo del negocio. La clave está en contar con los tuyos que son leales, pero dejar que en asuntos de dinero exista un auditor externo".
Sin embargo, hay otras cosas en las que Araya no permite que nadie le "saque la idea de la cabeza" como fue el diseño del hotel.
La infraestructura diseñada por Jorge Mario Rojas y decorada por Mario Arroyabe, tiene el sello del propietario en cada rincón.
Todas las habitaciones tienen vista al volcán Arenal y todas son iguales en su interior, muy espaciosas y confortables.
Un espacio con aguas termales y un restaurante de primera construido por un luchador hotelero, el Kioro es todo un ejemplo de sobrevivencia a la crisis económica.

Incansable

Si a alguien le ha tocado sufrir las congojas hoteleras es a la esposa de don Ricardo, Analía. A su marido no le gusta contarle lo que ocurre en el negocio, pero teniendo su casa a pocos metros del hotel, esto es casi imposible.

Los números del Kioro

Número de habitaciones: 54
Capacidad: 140 personas
Fecha de apertura: 17 de diciembre, 2005
Área total: 12.5 hectáreas
Área de construcción: 5 mil m2: 12 edificios de habitaciones y restaurante.
Spa con 5 cabinas de tratamiento y/o masaje, 3 salas adicionales con jacuzzi. El Spa ofrece una enorme lista de tratamientos con barro, vino y esencias naturales.
Número de empleados: 88
Salas de reuniones y eventos
El Hotel Kioro cuenta con 4 hojas del Certificado de Sostenibilidad Turística en el cual obtuvo una calificación de 92.75

10 años de la mano con el sector de Hoteles y Restaurantes
200 stands de proveedores de la industria. Encuentre: productos nuevos, contactos y colegas

EXPHORE
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

22 al 24 de Junio 2010, C. C. Real Cariari Torre Geko Reserve su stand: Tel: (506) 2231-6722 ext 132

Entrada gratis: Regístrese anticipadamente en www.exphore.com Precio de la entrada sin registro: ¢4,000

www.exphore.com No se permite el ingreso a menores de edad. Horario: 11 a.m.-8 p.m.

Empresas expositoras confirmadas*

ARTICA · Belca Foodservice · Café Britt · Caroma S.A. Distribuidores Exclusivos · Equipos AB · JoPCo · Keith & Ramírez · Kimberly-Clark Professional · LekkerLand · Monteverde ¡Productos de Pura Calidad! · Aldelo · Sinertech · Tips · Soluciones Creativas Bake & Cook · yamuni Desde 1901 · GP Global Partners · dicte · Cosey · Napkin · GUAM

* Confirmadas al 19 de enero 2010

Hoteles

Hotel Bougainvillea

En medio de 4 hectáreas de hermosos jardines tropicales y a tan sólo 10 minutos de San José, el Hotel Bougainvillea constituye una opción conveniente para realizar sus eventos corporativos o para disfrutar un entorno inigualable con la variedad de servicios que ofrece.

Por placer o por negocios, el Hotel Bougainvillea ofrece a sus clientes todas las comodidades que esperan a precios muy competitivos. Si usted gusta de la buena comida y prefiere hacerlo en un entorno elegante y acogedor, el restaurante Vitrales le brindará la oportunidad de consentir su paladar con un exquisito menú internacional, mientras se rodea de hermosas piezas de arte y vistas al jardín frontal del hotel. Por otra parte, los cinco salones para conferencias le permitirán desarrollar una actividad diferente, gracias a los amplios ventanales que permiten la iluminación natural y el contacto visual con la amplia diversidad de colores, texturas y figuras de las flores y plantas endémicas presente en este bello jardín botánico.

Pero si lo que busca es comodidad para hospedarse, el Hotel Bougainvillea pone a su disposición 82 habitaciones completamente equipadas, y con hermosas vistas a los jardines internos o a la ciudad. Piscina, sauna, dos canchas de tenis iluminadas, y conexión inalámbrica a Internet completan la lista de facilidades brindadas.

Aquí, los huéspedes encontrarán un paraíso de inspiración donde podrán relajarse y descubrir la belleza natural de Costa Rica, en un cálido entorno y con un reconocido servicio personalizado.

Teléfono: (506) 800 231-3131 · (506) 2231-3131 / Fax: (506) 2232-0791
Puntarenas, Pacífico Central - Costa Rica
E-mail: info@hotelpuntaleona.com · www.hotelpuntaleona.com

Punta Leona
Hotel & Club

El mercado avanza pero con cautela

Por: John Medina,
Director de Mercados Internacionales
NTERBOLSA

El comienzo del año ha dado señales positivas a los inversionistas al continuar la tendencia alcista en el mercado que observamos desde marzo del 2009. Sin embargo, la economía y el mercado siguen adelante, aunque con bases todavía frágiles.

El mercado se está sustentando este primer trimestre en la continuación de varios programas gubernamentales de liquidez y apoyo al mercado, así como de estímulo económico y en que se mantengan que se mantengan las tasas de interés bajas.

Dentro de los principales programas en Estados Unidos se encuentran la compra de títulos con respaldo hipotecario por parte del Fed, la extensión del seguro de desempleo y los incentivos fiscales para la compra de viviendas. Con estas y otras "extensiones" de los diversos programas, hemos visto al mercado algo más confiado de que la economía siga su curso de recuperación y el mercado de valores de la mano de ésta, al menos por unos meses más.

Sin embargo, estos programas fueron instaurados como medidas de emergencia y son transitorios, y aunque se consideren necesarios para consolidar la recuperación económica, siguen incrementando el déficit fiscal, que ya se encuentra en niveles alarmantes y deben terminar pronto. Los gobiernos ya están buscando la manera de irlos retirando sin dañar el proceso de recuperación. En distintos países este proceso dependerá de factores muy propios de cada economía y la mayor incertidumbre que pesa sobre el mercado es si las economías van a poder funcionar bien y seguir recuperándose sin todo el aparato de apoyo que se ha construido con estos programas.

De igual manera, las autoridades monetarias de las principales economías (G20) se han comprometido a hacer lo posible por mantener las tasas de interés bajas por un tiempo más y mientras la inflación (o las expectativas de esta) se mantenga bajo control.

Aunque algunos países ya han elevado sus tasas de referencia de corto plazo (China por ejemplo), se espera que los Estados Unidos logren sostener las tasas de corto plazo sin incrementos, al menos durante la primera mitad del 2010. Los gobiernos deben manejar adecuadamente el tema de un futuro incremento en tasas ya que el mercado inmobiliario e hipotecario, la inversión y el consumo en general dependen en gran parte del comportamiento y las expectativas de tasas.

El impacto en el mercado de valores dependerá de la gradualidad con que se eleven las tasas y las expectativas del mercado acerca de este proceso, de la inflación y otras condiciones económicas que imperen en ese momento. Ya desde hace unos meses hemos visto como los rendimientos de los bonos de mayor plazo se han venido elevando, por lo que podríamos esperar que esta tendencia continúe en camino al alza en las tasas de corto plazo más adelante.

La recuperación económica parece marchar bien. Con unos meses más de tiempo para afianzarse, el mercado de valores podría seguir beneficiándose de esta situación por unos meses.

Sin embargo, tendremos la prueba resistencia cuando se vayan retirando los programas gubernamentales que mencionamos anteriormente, por lo que debemos proseguir de manera cautelosa y atenta la evolución de las tendencias del mercado.

Dentro de los principales programas en Estados Unidos se encuentran la compra de títulos con respaldo hipotecario por parte del Fed, la extensión del seguro de desempleo y los incentivos fiscales para la compra de viviendas.

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2007	521.05	520.97	520.69	520.68	520.76	520.74	520.7	520.7	520.69	521.19	503.12	501.42
2008	499.74	499.29	497.92	497.04	522.89	522.75	556.61	556.77	559.07	560.51	536.75	560.85
2009	565.16	570.13	568.35	570.51	578.07	581.63	579.90	591.04	593.16	591.56	586.31	563.07
2010	571.81	565.11										

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

TASA DE VARIACIÓN 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	13%	14.19%	14.14%	10.53%	16.23%	11.24%	10.92%	6.15%	6.43%	5.78%	4.59%	4.90%
2010	1.95%	-0.01%										

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

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

	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	1.72	1.55	1.23	1.23	1.09	0.90	0.73	0.63	0.57	0.48
2010	0.43	0.38										

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

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2009	0.38%	0.44%	0.01%	0.33%	-0.12%	0.17%	0.92%	0.65%	0.11%	0.23%	-0.16%	1.02%
A-2009	0.38%	0.82%	0.83%	1.17%	1.04%	1.21%	2.14%	2.81%	2.92%	3.16%	3.00%	4.05%
I-2010	1.63%											
A-2010	1.63%											

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
2009	12.77	12.10	11.72	11.21	9.18	7.95	6.73	5.59	4.75	3.94	2.54	3.98
2010	5.23											

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

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	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	11.75	11.50	11.25	11.00	12.00	11.50	11.50	9.00	9.25
2010	8.25	8.00										

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

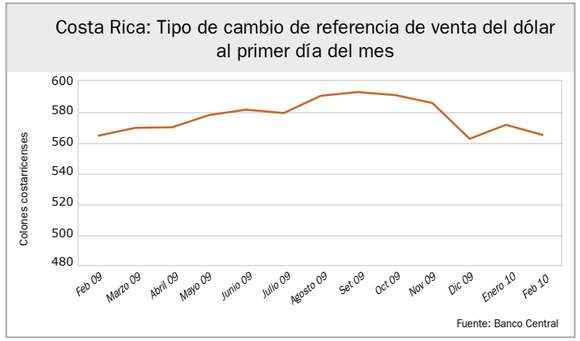
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2007	1.33	1.30	1.32	1.33	1.36	1.34	1.36	1.36	1.36	1.42	1.44	1.46
2008	1.48	1.49	1.51	1.56	1.54	1.55	1.58	1.55	1.46	1.40	1.28	1.26
2009	1.38	1.28	1.26	1.33	1.33	1.42	1.41	1.43	1.43	1.46	1.48	1.51
2010	1.43	1.39										

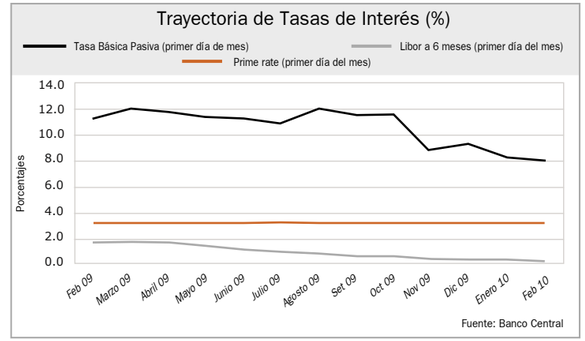
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

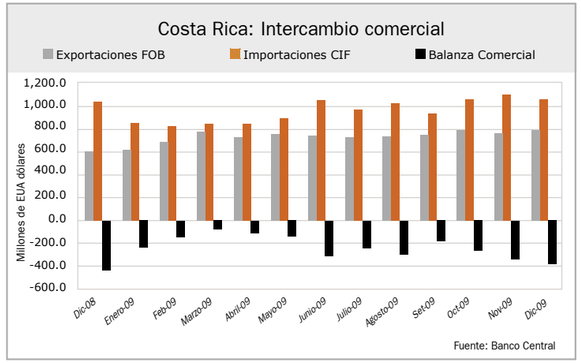
PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

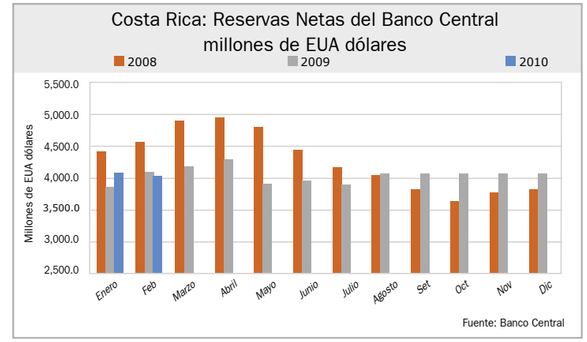
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2007	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75	7.75	7.50	7.25
2008	6.5	6.0	5.25	5.25	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.5	4.0	3.25
2009	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2010	3.25	3.25										

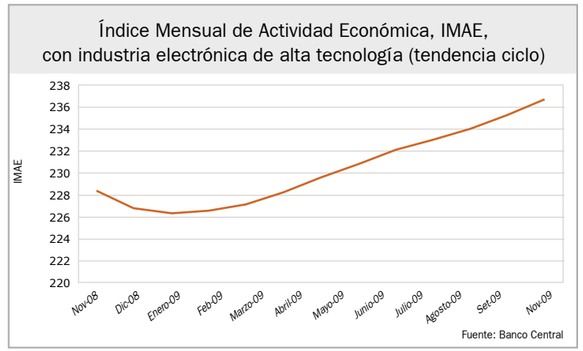
Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

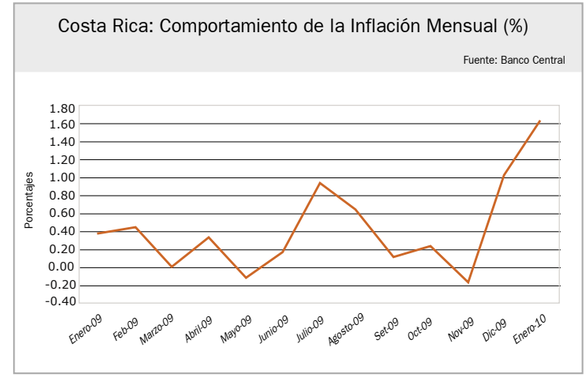


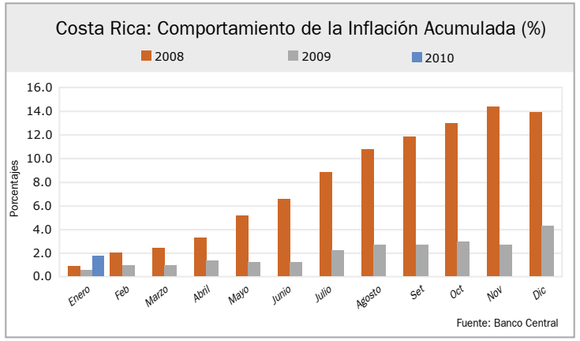


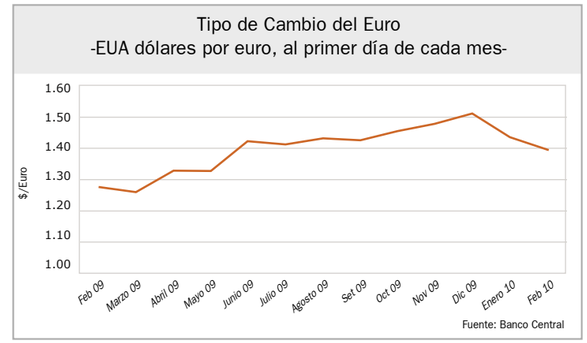












Taller
Negociador
Maestro

24 y 25 de marzo,
Hotel Plaza
Crowne Corobici

¿Cómo convertirse en un negociador maestro?

La meta de una negociación es llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes y contribuya a la relación. La mejor prueba de un resultado es ganar-ganar real es si cada una de las partes quiere ó no volver a negociar entre ellos en el futuro. Un vendedor adiestrado bajo el sistema Sandler sabe como obtener un buen negocio y a la vez pensando a la otra parte que también obtuvo un buen negocio.

Objetivos

Maximizar el poder de negociación.
Obtener relaciones y clientes a largo plazo.
Mejorar la rentabilidad y eficiencia en el proceso de negociación.

Horario: de 8 a.m. - 5 p.m.

Expositor:
MBA. Marilis Llobet.

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement

Presidente Sandler Training Costa Rica. Profesional con conocimiento de la Región de América Latina, multicultural, con amplios conocimientos en mercadeo, retail, finanzas, tecnología, adquisiciones, área comercial, planeamiento estratégico.
Habilidad para generar cambios dramáticos en el desempeño de los negocios y vocación para el desarrollo de personal.

Información:
Astrid Madrigal,
Asesora Comercial,
Tel: 2231-6722 ext 124,
Cel: 8836-4424
astrid.madrigal@eka.net

Organiza:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Negociación

Algunas personas creen que la habilidad de negociación es algo intuitivo, y que hay personas que nacen con esa facilidad y otras que no.

Por: Marilis Llobet

Pero resulta ser que este es un tema que requiere mucha preparación y entrenamiento, ya que el proceso de negociación es contra intuitivo. Que quiere decir contra intuitivo ? Si nos basamos simplemente en lo que nos dice nuestro sentido común, podemos fracasar en los procesos de negociación. A manera de ejemplo, los vendedores por naturaleza tienden a ser personas optimistas. Cómo pudiera jugar el optimismo en contra nuestra en un proceso de negociación? Supongamos que estamos ante un comprador altamente entrenado. Esta persona sabe que el vendedor por definición es optimista y se va a aprovechar de esta característica. Cómo? Haciéndole pensar que está muy interesado en hacer negocios con su empresa. Que es la mejor opción y que tiene una alta probabilidad de ser seleccionado como proveedor de su producto ó servicio.

Cuando el comprador altamente entrenado ha logrado involucrar emocionalmente al vendedor, haciéndole creer que tiene una alta probabilidad de éxito, lo pondrá a hacer consultoría gratis. Le pedirá una cantidad de información técnica, probablemente le pida que haga el análisis de sus competidores, análisis que teóricamente el comprador utilizará a favor del vendedor, y de manera muy anticipada le pedirá una cotización que irá a parar en manos de los competidores. Un profesional entrenado por Sandler, sabe que **la mejor vacuna para ser manipulados por los compradores de las empresas es tener un buen sistema de ventas.** Si no tenemos un sistema de ventas, vamos a estar en manos del sistema del comprador, y probablemente terminaremos haciendo una cantidad de esfuerzo que terminará beneficiando a nuestros competidores. Otro ejemplo, es cómo los compradores usan la presión que tiene el vendedor en el cierre de mes, ó cierre de trimestre, ó pero aún en el cierre anual. Los compradores tienden a retrasar las compras para acercarlas a la fecha en la cual el vendedor se siente muy presionado por el cumplimiento de su cuota de ventas y aprovechan hábilmente esa presión a su favor. Un negociador entrenado, es aquel que se vuelve un jugador real. Esto que significa? Un verdadero jugador es aquel que domina las técnicas y estrategias de negociación y que sabe que la negociación es una parte importante de su trabajo, y como domina este arte, se siente muy cómodo negociando.

Conoce las tácticas y las herramientas que usan los compradores, no se permite a sí mismo involucrarse emocionalmente en el proceso con el comprador, y mantiene el control del proceso de ventas en todas sus fases. **Eso es lo que en Sandler llamamos convertirse un negociador maestro**. Los negociadores altamente capacitados son conscientes que negociar es un proceso que requiere una estrategia y preparación. Cuando nosotros oímos un concierto musical, solo vemos la ejecución. Lo que no vemos son las horas de ensayo y entrenamiento que tienen los músicos antes de dar un concierto. Lo mismo sucede con la negociación. Debemos tener una estrategia, auditar nuestra posición como proveedor, conocer los estilos de personalidad de las personas con las que vamos a interactuar, conocer a nuestros competidores, saber en qué estamos dispuestos a ceder y en que no etc.

EMPRESA	TELÉFONO	EMAIL
CAPACITACIÓN		
NEXO LATINO COSTA RICA LTDA	2228 7491	info@nexolatino.com
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
ADECCO DESARROLLO ORGANIZACIONAL	2222 2203	mrodriguez@adecco-do.com
EMPLEOS.NET	2232 0418	www.empleos.net/add_cand.php
GENTE DE TALENTO	2203 3923	info@gentedetalento.com
GRUPO PRESELECCIÓN	2290 8685	info@grupopreseleccion.com www.grupopreseleccion.com
G3V POTENCIAL HUMANO	2290 4060	info@g3v.com
MANPOWER COSTA RICA	2522 0163	adelrio@manpower.com.mx
MANPOWER COSTA RICA	2522 0100	jaguilar@manpower.com.mx vcastroc@manpower.com.mx
MRI NETWORK	2228 3090	INFO@MRICOSTARICA.COM
OMNEX GROUP COSTA RICA	2239 9179	karolaing.blanco@smallworldfs.com
PRICEWATERHOUSE COOPERS	2224 1555	cv.costarica@cr.pwc.com
STT GROUP DE COSTA RICA	2297 7273	vtcr@grupostt.com recr@grupostt.com
TECOLOCO.COM DE COSTA RICA	2233 0950	www.tecoloco.com
THOMAS INTERNATIONAL	2228 3238	leyda@thomasamericalatina.com
TYM TALENT AND MANAGEMENT	2289 4300	msantamaria@bewayco.com
CONGRESOS		
CONGRESO MERCADEO Y VENTAS (CONMETAS)	2231 6722 EXT.147	katherine.thomas@eka.net
CONGRESO FINANZAS ESTRATÉGICAS (CONFIES)	2231 6722 EXT.147	katherine.thomas@eka.net
CONGRESO DE RECURSOS HUMANOS (CONGENTE)	2231 6722 EXT.147	katherine.thomas@eka.net
EDUCACIÓN		
AMERICAN INTERNATIONAL SCHOOL	2293 2567	ais@aiscr.com
AYUDA EDUCATIVA	2288 0980	smart.tutors.cr@gmail.com
CENTRO EDUCATIVO CAMPESTRE	2224 5080	info@campestre.org
CENTRO EDUCATIVO SAN MIGUEL	2270 2335	vasalta@gmail.com
COLEGIO ANGLOAMERICANO	2279 4597	info@angloamericano.ed.cr
COLEGIO CALAZANS	2283 4730	calazans@racsaco.cr
COLEGIO ROYAL	2215 2951	royaledu@racsa.co.cr
COLEGIO SAINT FRANCIS	2297 1704	sfc@stfrancis.ed.cr
COLEGIO SAINT JUDE	2203 6474	matricula@stjude.ed.cr
COLEGIO SEK INTERN.	2272 5464	colegio.sekmailcr@sekmail.com
CONBI COLLEGE	2280 6052	conbicollege@ice.co.cr
EF EDUCATION	2280 7080	ef.costarica@ef.com
ESCAZÚ MUSIC ACADEMY	2228 9327	info@escazumusic.com
ESCUELA INTERNACIONAL CRISTIANA	2241 1445	icscostarica@icscostarica.org
INTERCULTURA LANGUAJE	2231 5002	info@intercultura.com
MARIAM BAKER SCHOOL	2273 0024	bheigold@mbs.ed.cr
UNIVERSIDAD VERITAS	2283 4747	nzuniga@uveritas.ac.cr
EVENTOS		
EXPOFERRETERA	2231 6722 EXT. 146	mirtha@ekaconsultores.com
EXPO HOTELES Y RESTAURANTES (EXPHORE)	2231 6722 EXT. 132	milagro.obando@eka.net
EXPOEMPLEO	2231 6722 EXT. 147	katherine.thomas@eka.net
EXPOVINO	2231 6722 EXT. 132	milagro.obando@eka.net
INVERSIONES GLOBAL EVENTS	2290 0731	info@globaleventscr.com
FINANZAS		
ATI CAPITAL SOLUTIONS S.A	2236-6865	crodriguez@atisa.co.cr
BAC SAN JOSÉ	2295 9595	info@bacsansoje.com
BANCRÉDITO	2550 0202	johanna.leiva@bancreditocr.com
BN VITAL OPC	2212 0906	dzuniga@bncr.fi.cr
COOPEJUDICIAL	2257 1444	sucooperativa@coopejudicial.com
EQUIFAX	2293 3141	laura.conejo@equifax.com equifax-cr-jobs@equifax.com
COOPESERVIDORES	2290 3392	info@guardiacomunicacion.com
COOPENAE	2257-9060	coopenaevirtual@coopenae.fi.cr
COOPEMEP	2295-0600	www.coopemep.com
COOPEANDE1	2243-0303	info@coopeande1.com
FINANCIERA G&T CONTINENTAL	2291-2634	info@gytcontinental.fi.cr
GRUPO FINANCIERO BAC SAN JOSÉ	2295 9648	info@credomatic.com
GRUPO FINANCIERO IMPROSA	2284 4033	mercadeoimprosa@improsa.com
INS VALORES PUESTO DE BOLSA	2284 8004	aloaiza@insvalores.com
WCH CONSULTORÍA BURSÁTIL Y MERCADEO DE CAPITALE	2257 0006	willian@wchcons.com
HOTELES		
AUROLA HOLIDAY INN	2523 1256	info@aurolahotels.com
BARCELÓ HOTELS AND RESORTS	2220 2034	d.falconer@barcelo.com
HOTEL BOUGANVILLEA	2244 1414	info@hd.co.cr
HOTEL FLAMINGO BEACH	2283 8063	info385@dhmhotel.com
LOS SUEÑOS MARRIOT	2630 9000	xenia.parra@marriot.com
PUNTA LEONA HOTEL Y CLUB	2232 8262	info@hotelpuntaleona.com
PRODUCTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE		
GRUPO MIL DE COSTA RICA	2510 3333	malevi@grupomilcr.com
REVISTAS ESPECIALIZADAS		
APETITO, LA REVISTA PARA HOTELES Y RESTAURANTES	8997 1651	guillermo.rodriguez@eka.net
EKA, LA REVISTA DE LOS GERENTES DE LAS EMPRESAS MÁS GRANDES	2231 6722 EXT134	raquel.munguia@eka.net
TYT, LA REVISTA FERRETERA Y CONSTRUCCIÓN	2231 6722 EXT 129	hugo.ulate@eka.net
SERVICIOS DE TECNOLOGÍA		
BOSTON SCIENTIFIC DE COSTA RICA	2509 0846	zelma.gonzalez@bsci.com
TRANSPORTE		
TACA	2242 1062	mchaverri@taca.com
VINOS Y LICORES		
COMERCIAL PF	2287 2504	luismorales@comercialpf.com
COMERCIAL SEYMA	2231 0836	info@coseycr.com
DISTRIBUIDORA YAMUNI	2227-2222	
VINOS Y LICORES	2233 1536	ventas@vinosylicoresselectos.com

CONTÁCTENOS AL 2231-6722 EXT.150 CON KARINA DELGADO, EMAIL: KARINA.DELGADO@EKA.NET

Próximas ediciones

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Abril

Donde Invertir en el 2010

Se hará un recuento de los principales instrumentos de inversión disponibles en el mercado financiero hoy. Tanto opciones de bajo riesgo tipo los certificados de inversión de bancos, como otras alternativas tipo: certificados en otras instituciones supervisadas por la Sugef, fondos de inversión y otros instrumentos transados en Bolsa.

Nuevos programas de

Responsabilidad Social
Ranking de Financieras

EKA 303 / Cierre Comercial: 15 de Marzo

Mayo

Ranking de Puestos de Bolsa

• Ahorro Energético, productos y tecnologías amigables con el ambiente

EKA 304 / Cierre Comercial: 19 de Abril

Junio

Especial de Hoteles
Especial de Colegios

Finanzas: Ranking de Tarjetas de crédito

EKA 305 / Cierre Comercial: 17 de Mayo

Revise nuestro Calendario Editorial del 2010 en www.ekaenlinea.com

Contáctenos

Tel: (506) 2231-6722 ext 134, 136 o 148
contacto@ekaconsultores.com

Gestión y liderazgo de proyectos

José Camilo Daccach
Consultor de Delta Asesores de Colombia

Los proyectos por definición tienen una fecha de inicio y finalización determinados, al igual que un alcance, presupuesto, resultados específicos y recursos asignados. Adicionalmente, cada proyecto, por similar que sean las actividades y los alcances, se tornan diferentes porque las circunstancias cambian, y las cosas siempre son distintas cuando se lidia con personas.

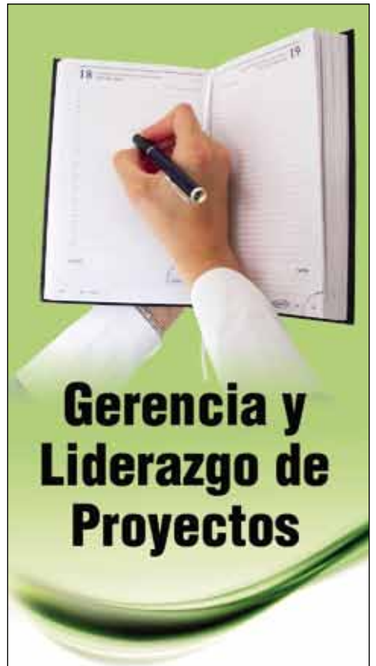
Una de las funciones primordiales de los administradores de proyectos es administrar los procesos internos del mismo donde realmente se efectúa el trabajo.

Por pequeño que sea el proyecto, se requieren habilidades de administración del mismo para sortear las diferentes situaciones que se presenten, y además garantizar el cumplimiento de los objetivos dentro de los tiempos estipulados.

Estas habilidades van desde la definición del proyecto, hasta la administración de las medidas de avance del mismo. Adicionalmente, se deben incorporar técnicas para el manejo de contratos y el manejo de proveedores.

Adquiera las habilidades y competencias para manejar adecuadamente los proyectos de su empresa, sean pequeños o grandes, con metodologías reconocidas por su efectividad. Un recorrido en detalle por los procesos de la Gestión y Liderazgo de Proyectos que le permitirán desarrollar una metodología propia para su empresa que garantice la efectividad de SUS PROYECTOS.

Más información en http://ekaenlinea.com/gerenciayliderazgo



Planeación, ejecución
y seguimiento de trabajo
como herramienta de gestión.

Objetivos

- Cómo orientar la gerencia de proyectos y su metodología eficiente.
- Cómo minimizar el riesgo de proyectos estableciendo mecanismos de control.
- Desarrollo del proyecto eficiente y exitosamente.

Lugar:
Hotel Crowne, Plaza Corobici, Salón Corcovado

Fecha:
20 y 21 de abril

Inversión:
Antes del 20 de marzo $575
Después del 20 de marzo $635
Expositor : Camilo Daccach
Consultor de Delta Asesores de Colombia

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Información
Astrid Madrigal, tel:2231-6722 ext 124
Cel: 8836-4424
Mail: astrid.madrigal@eka.net
http://ekaenlinea.com/gerenciayliderazgo

Aumentar mi base curriculae

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

9, 10 y 11 de abril 2010

Hotel Barceló San José Palacio

ExpoEmpleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las Empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.

Horario: 9am - 6pm
Entrada: ¢2.000 i.v.i.

expocarrera

www.expoempleo.net

Para compra de stands:
Karina Delgado • Cel.:(506)8320-4546 •E-mail:karina.delgado@eka.net
Erick Alvarado • Cel.:(506)8382-2165 •E-mail: erick.alvarado@eka.net

Organizan: EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

Expositores 2010*

Expositores Confirmados al 19 de febrero del 2010

Estamos trabajando para que el mundo parezca más pequeño.

Gracias a la alianza de **Avianca y TACA** hemos iniciado un proceso gradual por el cual podrás disfrutar de más beneficios.

Si quieres conocer más de esta alianza visítanos en taca.com