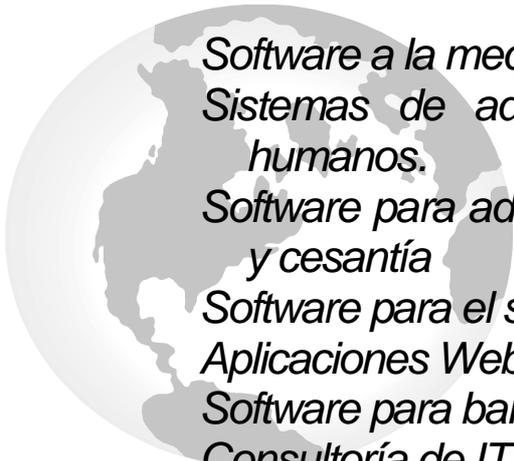


.....

Estudio de Mercado – Costa Rica

Sector de Software



Software a la medida

Sistemas de administración de nómina y recursos humanos.

Software para administradores de fondos de pensiones y cesantía

Software para el sector salud

Aplicaciones Web

Software para bancos

Consultoría de IT/servicios de seguridad de IT

Software para el sector cooperativo

CRM

ERP

Proexport Colombia
Y
Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)

Proexport – Colombia
Dirección de Información Comercial e Informática

www.proexport.gov.co

www.proexport.com.co

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

TEL: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

TEL: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

Equipo Consultor

Consultor Senior: Jorge Lao Largaespada.

Consultores Junior:

Sidey Ruiz.

María Gabriela Ortega Morgan

Fiorella Ramírez Bianchini

Apdo. Postal 949-1002 SJO, C.R

Teléfono: (506) 228-6810

info@laomercadeo.com

San José, Costa Rica

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Costa Rica – Sector Software. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 245 páginas.

TABLA DE CONTENIDO

TABLAS	7
GRAFICOS	8
INFORMACIÓN GENERAL	1
RESUMEN EJECUTIVO	1
ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR DE SOFTWARE	2
SUBSECTORIZACIÓN	3
COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO	5
SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL	5
CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DESARROLLADORAS DE SOFTWARE	6
INCENTIVOS OFRECIDOS AL SECTOR	11
PROBLEMAS QUE ENFRENTA EL SECTOR	13
CAMTIC	14
TAMAÑO DEL MERCADO	15
COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	15
CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	18
DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES	22
CONCEPTO EXISTENTE DEL SOFTWARE COLOMBIANO	23
ANÁLISIS DE COMPETENCIA	24
PRINCIPALES EMPRESAS PARTICIPANTES EN EL SECTOR	24

ARTINSOFT	24
CODISA SOFTWARE CORP.	26
EXACTUS BUSINESS SOFTWARE	46
SYSDE	51
TECAPRO	56
SOIN	59
LIDERSOFT	62
GBSYS	64
PRINCIPALES EMPRESAS PARTICIPANTES POR SEGMENTO	70
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE NÓMINA Y RECURSOS HUMANOS _____	70
SOFTWARE PARA ADMINISTRADORES DE FONDOS DE PENSIONES Y CESANTÍAS _____	81
SOFTWARE PARA EL SECTOR SALUD _____	86
APLICACIONES WEB _____	94
DESARROLLO A LA MEDIDA _____	103
SOFTWARE PARA BANCOS _____	106
CONSULTORÍAS DE IT/ SERVICIOS DE SEGURIDAD IT _____	125
SOFTWARE PARA EL SECTOR COOPERATIVO _____	127
CRM _____	129
ERP _____	131
ESTRATEGIAS DE MERCADEO	164
ESTRATEGIAS DE PRECIOS	165
<u>CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACION</u>	<u>167</u>
CLIENTES POTENCIALES	169
<u>ACCESO AL MERCADO</u>	<u>170</u>
CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD	170
CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD DOMICILIADA EN EL EXTRANJERO	174
LEGISLACIÓN TRIBUTARIA	180
REQUISITOS Y RESTRICCIONES	182

CONTRATACIONES CON EL ESTADO	186
------------------------------	-----

<u>PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES</u>	187
--	------------

<u>ANEXOS</u>	189
----------------------	------------

ANEXO NO. 1: BENEFICIOS, REQUISITOS, COSTOS Y TRÁMITES QUE SE DEBEN CUMPLIR PARA AFILIARSE A CAMTIC	189
---	-----

ANEXO NO. 2: EMPRESAS AFILIADAS A CAMTIC	191
--	-----

ANEXO NO. 3: ENCUESTAS REALIZADAS	229
-----------------------------------	-----

ANEXO NO. 4: RÉGIMEN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN EL MARCO DE LA OMC Y EL AGCS	236
---	-----

ANEXO NO. 5: REQUISITOS ESPECÍFICOS POR ACTIVIDAD	239
---	-----

ANEXO NO. 6: CARGAS SOCIALES RECAUDADAS POR LA CCSS MEDIANTE COBRO DE PLANILLAS	243
---	-----

ANEXO NO. 7: DEFINICIONES DE MARCA Y NOMBRE COMERCIAL	244
---	-----

TABLAS

TABLA 1: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS Y EMPLEADOS DEL SECTOR.	3
---	---

TABLA 2: PRINCIPALES LENGUAJES DE PROGRAMACIÓN UTILIZADOS.	8
--	---

TABLA 3: PRINCIPALES SISTEMAS OPERATIVOS UTILIZADOS.	9
--	---

TABLA 4: PRINCIPALES LENGUAJES Y HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DEL WEB.	9
---	---

TABLA 5: PRINCIPALES BASES DE DATOS UTILIZADAS	10
--	----

TABLA 6: PRINCIPALES PLATAFORMAS COMPUTACIONALES UTILIZADAS	10
---	----

TABLA 7: EXPORTACIONES DE SOFTWARE.	16
-------------------------------------	----

TABLA 8: DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN CANTIDAD DE EMPLEADOS, 2001.	19
TABLA 9: DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN TIPO DE ORGANIZACIÓN, 2001.	19
TABLA 10: ESTIMACIÓN DE INVERSIÓN EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN, 2004.	21
TABLA 11: PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN	168
TABLA 12: TASA DE IMPUESTO DE RENTA PARA PERSONAS JURÍDICAS, PERÍODO 2004.	181
TABLA 13: TASA DE IMPUESTO DE RENTA PARA PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD LUCRATIVA, PERÍODO 2004.	181
TABLA 14: TASA DE IMPUESTO AL SALARIO, PERÍODO 2004.	181
TABLA 15: REMESAS AL EXTERIOR	181

GRAFICOS

GRÁFICO 1: OFERTA DE SOFTWARE DE LAS EMPRESAS DESARROLLADORAS EN COSTA RICA.	7
--	---

INFORMACION GENERAL

Resumen Ejecutivo

El sector de software para el mercado costarricense representa un producto de alto valor agregado y aunque es joven, ha logrado un crecimiento constante y fuerte, el cual se espera que en los próximos años sea aún mayor y se convierta en el “café” de Costa Rica.

Los productos y la calidad del software costarricense son reconocidos internacionalmente, al igual que la calidad de los desarrolladores.

El mercado del software en su gran mayoría está compuesto por empresas nacionales, las cuales en los últimos años han ido ampliando sus ventas en el extranjero, a zonas como América Central y América del Sur, México, Estados Unidos y Europa.

En este momento existen unas 130 empresas en las que laboran entre 3,500 y 4,000 empleados.

La mayor parte de la inversión que se realiza en el país es hecha por el sector público (gobierno y empresas autónomas), el cuál año a año invierte millones de dólares en la adquisición o mejora de los programas.

La oferta de software en Costa Rica es muy amplia, sin embargo los principales productos ofrecidos son las aplicaciones para Internet, la aplicaciones para administración/gestión, aplicaciones para producción, aplicaciones bancarias, entre otras. Además las compañías tienden a desarrollar principalmente software a la “medida”.

Las empresas costarricenses buscan formar alianzas estratégicas con grandes firmas del exterior para comercializar sus productos en otros países.

Para contactar y comercializar los productos, las empresas prefieren utilizar la estrategia de venta directa, es decir un contacto personalizado que permita desarrollar una relación de confianza y determinar las verdaderas necesidades del cliente.

Los principales aspectos que cuidan las empresas para ser competitivas, son la calidad, el reconocimiento, la estabilidad y la

trayectoria que se tiene, aspectos que juzgan los diferentes empresarios para tomar la decisión de comprar un determinado programa a una compañía.

Análisis del comportamiento del sector de Software

La mayoría de las empresas de software en Costa Rica iniciaron sus operaciones como “compañías de garaje”, fundadas por técnicos cuyo principal capital era el conocimiento. Estas a pesar de su “juventud”, presentan un alto grado de diversificación.

En general, el mercado del software en Costa Rica ha crecido y se prevé que seguirá este comportamiento a ritmo acelerado. Este sector ha presentado un fructífero desarrollo y aunque joven ha logrado alcanzar un grado de madurez tal, que ya es internacionalmente reconocida.

Este crecimiento se debe tanto a la historia y cultura que ha presentado Costa Rica a través de los años, principalmente por la alta inversión que se ha realizado en los servicios públicos tales como salud y educación. El énfasis que se le da a la educación, ha permitido que el conocimiento y la tecnología sean accesibles a un alto porcentaje de la población nacional, el gobierno ha realizado un esfuerzo mediante la Fundación Omar Dengo, para que tanto en escuelas como en colegios los estudiantes tengan acceso a esta tecnología.

Además, en los últimos años se ha presentado una reducción de los aranceles e impuestos sobre el equipo de cómputo. En 1985 los impuestos a la importación de equipo de cómputo, pasaron de un 133.0% a un 10. 0%, una política que permitió que muchas personas pudieran adquirir sus equipos y facilitó que hasta las pequeñas empresas pudieran ampliar los que tenían.

En la siguiente tabla se puede observar el registro que existe en la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), sobre el número de empresas dedicadas al área de la informática de manera formal (119), sin considerar todas aquellas pequeñas empresas que no se registran. Este dato es muy similar al que presenta la Cámara Costarricense de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC) -antiguo CAPROSOFT- que señalan 130 empresas.

En donde se presenta la mayor diferencia, es en la cantidad de personas que laboran para este sector, pero esto se debe en gran parte

a la gran cantidad de empleados que están contratados por las empresas de manera informal y no son reportados a la CCSS.

Tabla 1: Distribución de empresas y empleados del sector.

Actividades empresariales	Empresas	Empleados
Consultores en equipo de informática (7210)	8	48
Consultores en programas de informática y suministro de programas de informática (7220)	23	190
Procesamiento de datos (7230)	88	2.170
Total	119	2.408

Fuente: CCSS

Además, según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo, el software se está convirtiendo en la reina de las exportaciones costarricenses. Inclusive muchos afirman que la misma tiene el potencial suficiente para convertirse en el “café del nuevo milenio”. Es decir este es un sector de gran relevancia tanto en el ámbito local como en el internacional.

Subsectorización

Al ser el software un sector tan amplio, se presenta una visión general de su comportamiento, así como una descripción de las empresas participantes. Sin embargo y debido al enfoque que se quiere dar en ellos, se presenta un mayor énfasis en los segmentos de:

1. Software a la medida
2. Sistemas de administración de nómina y recursos humanos.
3. Software para administradores de fondos de pensiones y cesantía
4. Software para el sector salud
5. Aplicaciones Web
6. Software para bancos
7. Consultoría de IT/servicios de seguridad de IT
8. Software para el sector cooperativo
9. CRM
10. ERP

En conclusión se puede decir que el sector de software en Costa Rica es de suma importancia para el mercado costarricense y presenta un crecimiento constante. Se espera que para el 2010 represente más que las exportaciones de banano y café juntas, los cuales han significado a

través de la historia del país, los principales productos que se comercian a nivel internacional.

COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO

Situación de la producción nacional

El software en Costa Rica es desarrollado en gran parte, por empresas nacionales que se dedican a la elaboración de los sistemas o programas que son requeridos por las diversas compañías e industrias existentes. Si bien es cierto la mayoría de las grandes y medianas empresas, tanto públicas como privadas, cuentan con un departamento de informática que apoya los sistemas que son utilizados en ellas, en la mayoría de los casos, éstos no se encargan de desarrollar los nuevos sistemas, sino que son contratados a otras empresas.

La producción nacional ha enfrentado un gran crecimiento, pasando de tan sólo cinco empresas hace dos décadas a una industria que agrupa cerca de 130 compañías según estimaciones de CAMTIC, de las cuáles 83 de ellas están registradas en esta cámara, es decir un 64% del total de empresas existentes.

En lo que se refiere al comportamiento de las empresas en este sector, éstas han tenido un crecimiento de entre un 50.0% y un 75.0%. Sin embargo, entre los años 2000 y 2002 la industria del software sufrió una crisis que afectó a toda la industria en general, pero sobre todo golpeó a las pequeñas empresas. Se estima que unas 20 de ellas cerraron, redujeron su personal o se fusionaron.

Esta situación es atribuida a la reducción de la inversión tecnológica y a una sobreoferta de precios y productos en el país, a los cuales se suman la falta de financiamiento, apoyo y asesoría; debilidades en las habilidades gerenciales; y carencia de una visión del papel estratégico de la industria tecnológica para el desarrollo del país.

En términos generales, se puede decir que en el mercado existe una gran cantidad de empresas desarrolladoras de software, las cuales han diversificado el tipo de programas que desarrollan según las necesidades existentes en el mercado.

Este es un sector que cuenta con muchos exponentes que ofrecen una gran variedad de productos, lo que hace muy difícil establecer o distinguir en el mercado a las empresas líderes, talvez se puede mencionar como las más importantes tanto por su tamaño como su

trayectoria a nivel nacional e internacional, Codisa, Sysde, Exactus, Tecapro, Lidersoft, Soin, Artinsoft y Gbsys.

Costa Rica es el país de Centroamérica, Panamá y República Dominicana que ocupa el primer lugar en lo que se refiere a la cantidad de casas productoras, representando el 78.0%, mientras que el resto de países apenas representan un 22.0% (según orden de participación: Panamá, Guatemala, República Dominicana, Nicaragua, El Salvador y Honduras).

Las empresas nacionales esperan aumentar sus ventas en el exterior sobre todo por las oportunidades que abrirá el tratado de libre comercio con Estados Unidos y la recuperación económica que ha tenido este país.

Además, la expansión externa es vista como una urgencia para el sector, pues el mercado local es muy pequeño, sufre sobreoferta de productos, lo cual que lleva a un virtual canibalismo de precios y servicios, además de que es más maduro, pues los compradores locales tienen mayor conocimiento de la tecnología de información, en comparación a algunos mercados vecinos. Según Rigoberto Chavarría de Tecapro, la iniciativa de expandir el negocio hacia otros mercados radica en que el mercado costarricense fue abarcado casi en su totalidad, por la que la labor que se desarrolla en el país básicamente es la actualización de programas, razón por la que se debe buscar clientes nuevos en otros orígenes.

Caracterización de las empresas desarrolladoras de software

Según estudios realizados, en Costa Rica la mayoría de las empresas medianas (20 – 99 empleados) y grandes (más de 100 empleados) fueron creadas entre 1981 y 1999, mientras que en el caso de las pequeñas empresas (6 -19 empleados), la mayoría fue fundada en la década de los años 90's, principalmente a partir de 1992. Por último, las microempresas (1 – 5 empleados) no marcan una tendencia es su creación sino que han venido surgiendo durante todo el período.

En cuanto la distribución de éstas por tamaño, se estima que un 43.0% (58) de ellas son pequeñas, 31.0% medianas (42), 17.0% (23) micro y 9.0% (12) grandes.

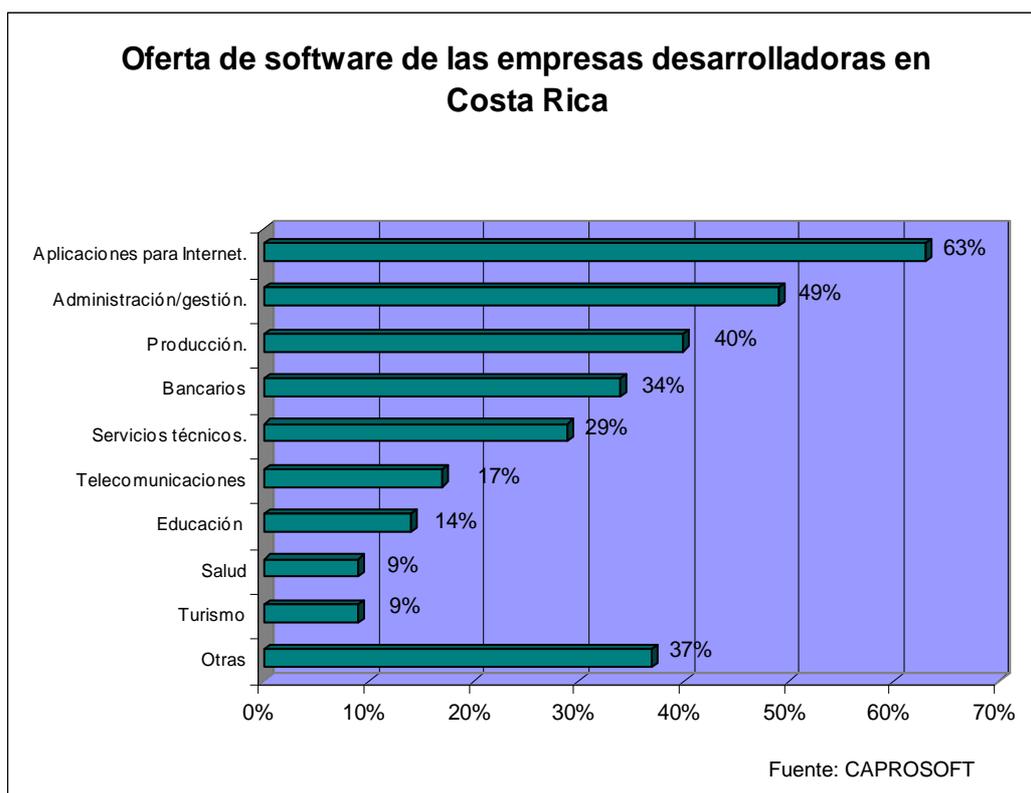
La mayoría de las empresas existentes son de capital nacional, sólo que en el caso de las grandes y medianas, poco menos de la quinta parte

tiene capital mixto, existen muy pocas empresas de capital únicamente extranjero.

La mayor parte de estas empresas que nacieron a finales de los años 80 o inicios de los 90 ofrecen ERP (Enterprise Resource Planning) y han evolucionado rápidamente, hasta ser reconocidas internacionalmente en el mercado regional.

En lo que se refiere a las áreas en las que ofrecen productos, según CAPROSOFT, las más frecuentes se pueden observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 1: Oferta de software de las empresas desarrolladoras en Costa Rica.



Es importante destacar que las aplicaciones para Internet son ofrecidas por más del 90.0% de las empresas grandes y medianas.

Con respecto al tipo de software que desarrollan, la mayoría desarrolla productos “a la medida”, seguido por software genérico, además se puede observar que entre más pequeñas sean las empresas, menor es la tendencia a realizar software empacado.

Una de las características de las empresas de software, es que por lo general disponen de alianzas estratégicas o nexos con grandes empresas en el exterior. Esto por utilizar como plataformas de desarrollo tecnologías con estándar internacional, como: Oracle, Microsoft, Sybase, etc., las cuales apoyaron a muchas compañías a iniciar su proceso exportador. Sin embargo, otras empresas prefirieron utilizar un sistema de distribuidores y oficinas externas propias.

En términos generales, el principal destino de la producción de estas empresas está dedicado al mercado nacional (59.0%), mientras que apenas un 41.0% se dirige al mercado internacional. Sin embargo, entre más pequeña es la empresa, mayor es la proporción de su producción que se destina al mercado local, mientras que las medianas y grandes tienden a exportar en mayor medida sus productos.

Según un diagnóstico de la industria de desarrollo de software costarricense, elaborado por Pro-Software (Programa de Apoyo al Sector Software), en septiembre del 2003, las principales herramientas y lenguajes utilizados por las compañías desarrolladoras se presentan en las siguientes tablas:

Tabla 2: Principales lenguajes de programación utilizados.

Lenguajes de programación	Porcentaje
Visual Basic	77%
Java	40%
C++	37%
Oracle Developer	26%
C#	26%
Oracle F	23%
Delphi	23%
C	23%
Pascal	14%
VB	11%
Otros	20%

Fuente: Pro-Software

Tabla 3: Principales sistemas operativos utilizados.

Sistema Operativo	Porcentaje
Windows XP	83%
Windows 2000	83%
Windows 2000 Server	80%
Windows 95/98	74%
Windows NT Server	71%
Windows NT	68%
Linux	49%
Unix	37%
Solaris	26%
Mac OS	14%
IBM AIX	6%
Otro	6%

Fuente: Pro-Software

Tabla 4: Principales Lenguajes y herramientas para el desarrollo del Web.

Lenguajes y herramientas para el desarrollo del Web	Porcentaje
HTLM	74%
XML	69%
.NET	54%
Active Server Page	49%
Flash	46%
VBS Script	46%
Java Script	43%
Dreanweaver	40%
Java 2	37%
Java Applets	37%
Photoshop	34%
Front Page	31%
Java Server Page	31%
Java Serviets	31%
CGI	31%
DHTLM	31%
PHP	29%
Java Beans	26%
XSL	20%
Perl	14%
Cold Fusion	6%
Otros	6%

Fuente: Pro-Software

Tabla 5: Principales Bases de datos utilizadas

Bases de datos	Porcentaje
SQL Server	86%
Oracle	60%
Acess	46%
Sybase	26%
Otros	23%
DB2	20%
Informix	11%

Fuente: Pro-Software

Tabla 6: Principales plataformas computacionales utilizadas

Plataformas Computacionales	Porcentajes
IBM compatibles	86%
SUN	34%
Palm OS	29%
IBM AS/400	14%
IBM RS/6000	11%
Mach - Apple	11%
Unisys A	3%
Otras	3%

Fuente: Pro-Software

La calidad del software costarricense es reconocida a nivel internacional, sin embargo las empresas productoras de software costarricense para ser aún más competitivas, están dando sus primeros pasos en materia de certificaciones de calidad. Por otra parte, la utilización de los sistemas estándares internacionales de control de gestión/calidad, varían directamente con el tamaño de las empresas, entre más grandes sean éstas, harán un uso más intenso de ellas. Entre los estándares internacionales más utilizados se encuentran ISO 9000 y CMM.

La compañía Exactus fue la primera en Centroamérica en cumplir con los requisitos de calidad para el CMM, obteniendo un nivel tres. Este proceso tiene un precio que oscila entre los US \$25,000.00 y los US \$40,000.00 dependiendo de la empresa que hace la evaluación. Para lograr esto, contó con el apoyo del Programa de Apoyo al Sector Software.

En lo que se refiere al personal, este sector cuenta con gran cantidad de profesionales calificados. Según un ranking de países latinoamericanos, Costa Rica ocupa el cuarto lugar en cuanto a la preparación de los

ingenieros especialistas en tecnología de la información, sobrepasado únicamente por Argentina, Panamá y Chile en orden de importancia.

Esto representa una gran oportunidad para los desarrolladores costarricenses, debido a la falta de informáticos en el mundo, pero a la vez significa una amenaza para las empresas nacionales, por el aumento en la “exportación de cerebros” que se ha presentado. Se estima que esta industria emplea alrededor de unas 3,500 a 4,000 personas y se espera que en el futuro llegue a los 15,000 empleados.

El salario que recibe este personal es muy variable, dependiendo de las funciones, el puesto y la experiencia que tenga, puede estar desde US \$1,500.0 por mes. En promedio la hora de consultoría de un desarrollador en el mercado se encuentra desde los US \$25.0 por hora.

Costa Rica cuenta con un buen clima para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas y para el establecimiento de subsidiarias de empresas grandes. Esto por la existencia de universidades locales y el acceso a mano de obra calificada en programación; costos de comunicación, acceso a Internet, apoyo gubernamental y localización geográfica.

Incentivos ofrecidos al sector

Entre los esfuerzos realizados para aumentar la disponibilidad del recurso humano, está la creación de CENFOTEC (Centro de Formación Tecnológica), el cuál se estableció como una iniciativa de la empresa Artinsoft en conjunto con Codisa, Exactus y la empresa Capital Empresarial Centroamericano. Fue inaugurado a finales del mes de junio del 2000 y su objetivo es preparar a desarrolladores de software en 16 meses a tiempo completo.

Además, se ha contado con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo, quién tuvo un proyecto de US \$1,5 millones del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin). Dicho proyecto consistió en una cooperación técnica no reembolsable, los recursos formaron parte de un plan mayor valorado en US \$2.5 millones. El resto de los fondos fueron cubiertos por el Centro Nacional de Alta Tecnología (CENAT), los productores aportaron US \$300,000.0 y el gobierno US \$200,000.0.

Este fue un esfuerzo realizado por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica quién actuó como ejecutor junto con el CENAT y CAPROSOFT.

El BID realizó esta inversión principalmente por:

1. El positivo reconocimiento del software costarricense en el ámbito internacional.
2. El alto grado de competitividad del país.
3. Sus favorables aspectos socio-políticos y sus recursos humanos.
4. El alto valor agregado nacional que incorporan estos productos.
5. La diversificación alcanzada por esta industria.

Los objetivos que se plantearon para este programa fueron:

1. Fortalecer la formación de recursos humanos en Tecnología de la Información.
2. Mejorar la gestión de estas empresas, para poder mejorar su competitividad a través de la introducción de sistemas de calidad internacionales.
3. Fortalecer la capacidad institucional de CAPROSOFT para que mejore la provisión de servicios a los distintos actores de la industria.

Entre otras de las iniciativas para apoyar la industria del software, se ha creado un Programa de Apoyo al Sector Software (Pro-Software), entidad costarricense, financiada con fondos del Banco Interamericano de Desarrollo y la Cámara Costarricense de Productos de Software, entre otros, que están invirtiendo US \$200,000.0 para ayudar a las empresas nacionales a conseguir las auditorías de calidad.

Esta organización, definió los términos de referencia para la creación de un Plan Estratégico Sectorial con el objetivo de desarrollar un proceso de planeamiento que permita a la industria de software costarricense ser más competitiva internacionalmente. Esto se está realizando con el apoyo del Centro Internacional de Política Económica de la Universidad Nacional, el cual se espera esté listo para el 2006.

Otro de los elementos utilizados para incentivar las exportaciones de este sector, es la elaboración de seminarios por parte de Procomer y CAPROSOFT, que pretenden dar una capacitación en promoción de exportaciones, en materia de logística, planes de trabajo, seguimiento

de procesos, terminología y herramientas que se utilizan en actividades para captar nuevos socios y clientes.

Por otro lado, desde el 2001 se ha venido trabajando con temas relacionados con la calidad del software y el mejoramiento de procesos, mediante la operación del Grupo de Interés de Calidad de Software (o SPIN por sus siglas en inglés).

Problemas que enfrenta el sector

Una de las principales limitaciones que tiene esta industria es el financiamiento, debido a que dentro de las opciones tradicionales de crédito existentes, el sector de software no califica. Esto por cuanto la legislación nacional impide a los bancos otorgar créditos sin garantías reales a cualquier actividad y el principal activo con que estas empresas cuentan, es el capital humano.

Este problema es el principal limitante para fortalecer las exportaciones de las empresas costarricenses y según un estudio realizado por Prosoftware, el 68.0% de los productores se ven afectados por esta situación.

Es por ello, que los empresarios deben recurrir a inversionistas externos tales como Mora & Beck, Venture, Microsoft, Intel Capital y Darby Technology. Sin embargo, el acceso a recursos internacionales también es limitado, un 77.0% de las empresas trabaja con base en capital nacional, un 20.0% mixto y sólo 3.0% con origen extranjero.

Según un estudio realizado en el 2002 por Caprosoft, para examinar las alternativas de financiamiento en Costa Rica y plantear recomendaciones, se encontró que los principales problemas de las empresas pequeñas para obtenerlo son:

1. Falta de garantías reales.
2. Falta de historial financiero y crediticio.
3. Poca experiencia empresarial por tratarse en general de empresas jóvenes.
4. Falta de estructura administrativa.
5. Ausencia de balances financieros.
6. Dependencia del negocio de pocas personas.

Para las empresas, de tamaño medio o grande, el estudio detectó como sus principales problemas los siguientes:

1. Alto nivel de riesgo de los proyectos.
2. Falta de entendimiento a cabalidad por parte de los ejecutivos bancarios.
3. Niveles de endeudamiento que ya tienen las empresas al solicitar nuevos créditos.
4. Pocas alternativas de capital de riesgo.
5. Ausencia de activos reales.

Junto con la falta de financiamiento, los empresarios señalan las regulaciones domésticas, la calidad del software, los requisitos de exportación, los trámites aduaneros y los costos aéreos como barreras para reforzar la exportación.

A pesar de que la infraestructura en Costa Rica es buena, existen pequeños problemas como el acceso a Internet, el cuál es un monopolio estatal. Además, del alto costo de acceso a Internet, el tiempo de acceso y las tarifas de las llamadas internacionales, lo que implica un mayor costo en cuanto al desarrollo y soporte del sistema.

Otro de los aspectos que afectan tanto la producción nacional, como la importación de software, es la piratería, según estudios realizados, Costa Rica se ubica en el séptimo lugar en América Latina en cuanto a países de mayor índice de programas ilegales con 61.0% en el 2002, mostrando una diferencia de tres puntos porcentuales con respecto al 2001. Por lo que se necesita mejorar las medidas de protección de la propiedad intelectual. Esta tasa significa que de cada cinco programas de aplicaciones para negocios, instalados en equipos nuevos o ya existentes, más de tres fueron ilegales, es decir, sin autorización del vendedor. Esta situación implica pérdidas a vendedores y distribuidores que ascienden a los \$8,3 millones.

CAMTIC

La Cámara Costarricense de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC) es una organización sin fines de lucro que fue establecida en 1998 por 16 compañías costarricenses de software visionarias. Hoy en día, es la organización de tecnologías de información y comunicación más representativa del sector a nivel nacional.

En sus inicios fue conocida como Cámara de Productores de Software de Costa Rica (Caprosoft), y su intención era integrar a las empresas

nacionales de producción de software en un bloque estratégico que permitiera fortalecerlas, desarrollando productos tecnológicos innovadores, de alta calidad, y que se proyectaran mundialmente.

No obstante, como un resultado lógico en el crecimiento organizacional y sectorial, Caprosoft tomó la decisión estratégica de ampliar su alcance mediante una nueva figura institucional más diversa: la Cámara Costarricense de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC), que abarcara tanto las áreas de servicios informáticos y el sector de las Tecnologías de Información y Comunicación. Este cambio se dio el 29 de junio del 2004.

En el Anexo No. 1 se encuentra los beneficios, requisitos, costos y trámites que se deben cumplir para afiliarse a esta organización, para lo cual uno de los requisitos más importantes es que las empresas interesadas deben ser costarricenses y tener al menos un año de haber iniciado sus operaciones en Costa Rica.

También es importante mencionar que para desarrollar o comercializar software en Costa Rica no es necesario estar afiliado a esta cámara.

Tamaño del mercado

A pesar de que no existe un registro que compruebe cuál ha sido el crecimiento en las ventas de software durante los últimos años, los directivos de Pro-Software (Programa de apoyo a la competitividad del sector software) estiman que en los últimos dos años hubo un incremento de US \$20.0 millones o un 40.0% en las exportaciones y que las ventas totales de software en este momento rondan los US \$170 millones anuales, de los cuales el 41.0% (US \$69,700,000) se coloca en el exterior y el 59% (US \$100,300,00) restante en el mercado local. Es decir que el mercado nacional ronda los US \$100 millones de dólares al año.

Entre las metas que propone el gobierno para el sector de software costarricense es que en los próximos 8 años Costa Rica logre consolidar una industria de 15 a 20 mil empleados, y aumente sus exportaciones de US \$60 millones anuales a US \$500 millones para el año 2012.

Comportamiento de las importaciones y exportaciones

La cuantificación de este mercado es difícil debido a que los productores ejecutan la venta generalmente a través de un disco compacto que cabe en un maletín o incluso envían la información por Internet. Además

debido a la ausencia de partidas arancelarias que permitan la cuantificación de las ventas internacionales.

Las exportaciones de la industria de software costarricense, se iniciaron en economías vecinas, pero luego los resultados satisfactorios y la confianza en la calidad de los productos y servicios nacionales estimularon a las empresas a probar suerte en otros mercados latinoamericanos, y más recientemente a dar sus primeros pasos fuera del hemisferio en países de Europa, Asia, e incluso África.

Además existen en el país representaciones comerciales de diferentes países, como es el caso de Chile que se ha preocupado por incentivar las exportaciones de su país a Costa Rica. Según lo menciona Roy Vargas de la empresa Lidsoft, esta representación lo que ha hecho es contactar empresarios del área de la informática, tal como es el caso de su empresa, en busca de alianzas estratégicas.

Este crecimiento que se ha dado en los últimos años, puede acelerarse si se superan algunos desafíos que enfrenta la industria. Los principales a los que nos enfrentamos se han clasificado en tres categorías:

- Déficit de recurso humano, en términos de cantidad y calidad.
- La implementación de estándares de calidad de categoría mundial sistematizados y
- El fortalecimiento de la capacidad institucional de CAMTIC como entidad representante de los intereses de los productores de software.

No existe una metodología oficial para recopilar la información de las estadísticas de divisas generadas por la industria del software, sin embargo, según Caprosoft, durante el 2003 las ventas al exterior tuvieron un crecimiento de 27.0%, con respecto al 2002 y en el 2002 tuvo un aumento de 37.5% con respecto al 2001, tal y como se observa en la tabla No.7. Este comportamiento como se mencionó anteriormente, se debe a que este es un sector que está en constante crecimiento y poco a poco son más las empresas que empiezan a exportar sus productos, así como el esfuerzo hecho tanto por el gobierno como por las cámaras por un mayor fortalecimiento de este sector.

Tabla 7: Exportaciones de software.

	2001	2002	2003
Exportaciones	40,000,000	55,000,000	70,000,000

Fuente: CAPROSOFT

Además se puede observar, que después de los atentados terroristas de New York, en septiembre del 2001, las ventas mostraron un débil aumento en el siguiente semestre. Después en la segunda mitad del 2002 el crecimiento se aceleró y se mantuvo hasta finales del año pasado, al acelerarse los procesos electorales en Centroamérica. Según Alexander Mora, presidente de Caprosoft, luego de las elecciones en Guatemala y El Salvador al final y comienzo de este año, las ventas comenzaron a repuntar, ya que acabó la incertidumbre por los procesos.

En el primer trimestre de este año se percibió un aumento del 20.0%, por lo que se espera que este comportamiento se mantenga y que las ventas externas totales para este año rondan los US \$84 millones en el 2004. A corto plazo se espera que las empresas vendan US \$200 millones.

En lo que respecta al destino de estas exportaciones, en términos generales las empresas que exportan tienen como principal mercado América Central con un 63.0% (US \$44,100,000), seguido por Estados Unidos con un 13.0% (US \$9,100,000), México con 9.0% (US \$6,300,000), Canadá con 6.0% (US \$4,200,000), el Caribe con un 5.0% (US \$3,500,000), América del Sur con 2.0% (US \$1,400,000) y otros que representan el 2.0%.

Sin embargo, un artículo publicado por La República, el 31 de octubre del año 2003, afirma que al darse la aprobación del Tratado de Libre Comercio entre la región centroamericana y el país norteamericano, la industria del software se enfocará a colocarse como el principal proveedor de ese producto en el mercado hispano de Estados Unidos.

Además, se afirma que de no darse la firma del tratado, se produciría una depresión de la industria costarricense, en vista de que en este momento tiene una posición ventajosa en producción y exportación de ese producto hacia Estados Unidos, por encima del resto de los países centroamericanos. Prueba de ello es que en la actualidad un 80.0% de las empresas de software instaladas en Centroamérica, República Dominicana y Panamá son de capital costarricense.

Con la firma de este tratado se espera un incremento en la exportación de un 700% para el 2008 y en el empleo de un 400%.

En conclusión, se ve que el mercado de software costarricense a través de la historia y sobre todo por la importancia que se ha dado en la

educación, muestra un fuerte crecimiento y apoyo y aunque si bien es cierto, ha enfrentado cierto problemas, instituciones del gobierno y otras organizaciones, que han visto el gran potencial que tiene, se han preocupado por incentivar y apoyar a las empresas de este sector, con el objetivo de aumentar la calidad y competitividad del mismo.

Este es un mercado que está conformado mayoritariamente por empresas pequeñas y medianas, sin embargo son las grandes compañías la que tienen mayor participación del mercado. Otra característica importante es que la mayoría de empresas busca expandir sus mercados porque según algunas opiniones, el local está muy saturado.

La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos representa una gran oportunidad para el sector, sobre todo para aumentar las exportaciones hacia ese país, el cuál y según diferentes empresas, representa para el mercado costarricense el aumento acelerado de sus exportaciones.

Características de la demanda

De acuerdo a las investigaciones realizadas, las compañías de desarrollo de software están orientadas principalmente a las empresas medianas, grandes y del sector público, donde este último es uno de los más importantes, porque es el que ofrece las contrataciones más grandes. Sin embargo y dependiendo del tamaño y posicionamiento de la empresa, así puede variar un poco más el perfil de su cliente.

En términos generales y de acuerdo a datos de la CCSS, al 2001 existen en Costa Rica un total de 46,761 empresas registradas, que incluyen todo tipo de industria tanto del sector de servicio (Banca, turismo, consultoría, etc) como del sector productivo (fábricas, comercio, distribuidoras, etc), éstas a su vez, reportan 927,806 trabajadores. El 83.21% de estas empresas (que corresponde a 38,911 compañías) están ubicadas en el sector central del país que comprende las provincias de San José, Alajuela, Cartago y Heredia.

En la tabla No. 8 se puede observar que de las empresas registradas, el 93.47% tienen menos de 29 empleados, el 4.32% tienen de 30 a 99 trabajadores y el 2.21% son las consideradas grandes pues tienen más de 100 empleados. Este dato permite identificar el número de empresas que de acuerdo a su tamaño podrían ser foco de interés para las empresas desarrolladoras de software.

Tabla 8: Distribución del número de empresas según cantidad de empleados, 2001.

Número de empleados	Número de empresas		Total trabajadores	
	Cantidad	%	Cantidad	%
De 0 a 29	43,708	93.47%	323,718	34.89%
De 30 a 99	2,020	4.32%	104,219	11.23%
100 y más	1,033	2.21%	499,869	53.88%
Total	46,761		927,806	

Fuente: CCSS

Además según se puede observar en la siguiente tabla, el número de empresas privadas existentes representan un 87.59% y el sector público un 1.25% del total.

Tabla 9: Distribución del número de empresas según tipo de organización, 2001.

Tipo de entidad	Número empresas	%
Empresa Privada	40,957	87.59%
Instituciones Autónomas	586	1.25%
Gobierno Central	1	0.00%
Servicio Doméstico	4,966	10.62%
Convenios Especiales	251	0.54%
Total	46,761	1

Fuente: CCSS

El sector público tal y como se mencionó anteriormente, significan una participación importante para las empresas de software, sobre todo por el tamaño de proyectos que se asignan, además de que tienden a otorgar los proyectos a las empresas grandes que tengan gran trayectoria, debido a la experiencia tan amplia con que cuentan y a la cantidad y formación de la mayoría de sus profesionales, de igual modo las grandes empresas del país normalmente tienen preferencia por los servicios de este tipo de compañías, por su experiencia, sus herramientas, los productos que tienen y el respaldo que pueden ofrecer.

Por su parte las empresas de software medianas, que representan el 31.0%, son contratadas principalmente por empresas privadas también medianas, aunque además son requeridas por algunas consideradas como pequeñas y grandes. Por último, las empresas pequeñas que son

la mayoría (43.0%) son contratadas por las empresas pequeñas y medianas principalmente.

Con respecto a los tipos de programas que más demandan las empresas, una pequeña encuesta determinó que las empresas costarricenses buscan especialmente programas que faciliten la administración de la empresa, tales como contabilidad, recursos humanos, facturación y ventas, CRM y software para producción, en general cualquier software "a la medida" que satisfaga sus necesidades inmediatas de automatización de procesos o bien de carácter informativo para proveer de información a las personas que toman las decisiones. En lo que respecta al sector cooperativo, además de los anteriores, buscan sistemas de gestión de crédito y controles contables financieros.

Debido a la diversificación financiera, el sector bancario del país se ha convertido en un cliente muy importante en el mercado, al necesitar software orientado a las actividades financieras, tanto en el *front-office* (orientado a la atención del cliente) como el *back-office* (software operativo).

La adquisición de software representa un porcentaje importante en el presupuesto de las empresas. Al hacer dicha inversión, por lo general se adquiere un plan de actualización periódico de versiones. Por otra parte, las empresas cambian cuando el medio informático no le deja más opción (cambio de plataforma tecnológica, desuso, falta de mantenimiento, etc), o el surgimiento de necesidades específicas, como por ejemplo los programas que las instituciones bancarias necesitaron cuando en Costa Rica se empezó a ofrecer los planes de pensión complementarios. Es decir que en términos generales y según lo expresaron las personas consultadas no existe ningún comportamiento establecido para la recompra o desarrollo de nuevos programas, depende totalmente de las necesidades.

Con respecto a las empresas que más invierten se consultó a varias empresas, después del sector público que es quién realiza las inversiones más grandes, las instituciones bancarias son las que invierten un gran porcentaje de sus presupuestos en tecnologías, debido a sus necesidades de información, por ejemplo el Banco de Costa Rica dice que durante este año invertirán alrededor de los \$25.000.000 en tecnología. Después otras empresas que invierte una parte importante de su presupuesto son las multinacionales y las empresas del sector alimenticio.

Para determinar cuanto han invertido durante este año se realizó una serie de llamadas con el fin de determinar cuál es el promedio de inversión que las empresas realizan por año. Se les solicitó que dieran una estimación de la inversión de este año en tecnologías de la información. A continuación se presenta la información suministrada:

Tabla 10: Estimación de inversión en tecnologías de la información, 2004.

MundiCerámicas	\$3.000
Cicadex	\$6.000
Arroz Sabanero	\$10.000
Ofitex La Artística	\$15.000
Farmacia Chavarría	\$15.000
Unites Airlines	\$20.000
Distribuidora Yale	\$20.000
Prima S.A.	\$22.000
Suzuki	\$25.000
Price Waterhouse	\$30.000
Amanco S.A.	\$40.000
Condovac La Costa	\$50.000
Taller Vargas Matamoros	\$50.000
Metalco	\$60.000
Cafetería Spoon	\$65.000
Universal	\$80.000
Corrugados Corella	\$100.000
Pizza Hutt	\$200.000
Cooperativa de ahorro	\$300.000
Coopenae	\$300.000
Importadora Monge	\$400.000
Torneca	\$500.000
Banco C. R	\$25.000.000
Total	\$27.311.000
Promedio ¹	\$105.045

Fuente: Consulta a varias empresas

Como se puede ver en la tabla anterior el monto de la inversión realizada es muy variado, va más en función del tamaño de la empresa que del tipo de industria a la que se refiera. También es importante tomar en cuenta que estas son estimaciones dadas por las empresas y no cifras exactas.

¹ Sin tomar en cuenta El Banco de Costa Rica

Las empresas costarricenses lo que buscan principalmente en sus proveedores de software o hardware es el buen precio y el servicio de soporte y mantenimiento, respaldo, confiabilidad, seriedad, calidad, experiencia, garantía y atención Individualizada.

Los medios de comunicación que utilizan las empresas de software para darse a conocer en el mercado, son principalmente la Internet, el periódico y las revistas especializadas, participación en ferias y eventos relacionados con el sector. Por otro lado las empresas son contactadas vía telefónica o mediante Internet, pero sobre todo por medio de publicidad más importante es la publicidad boca a boca, es decir la reputación.

La adquisición de software importado depende del tipo de necesidades informáticas. Generalmente cuando no se dispone en el mercado local de algún tipo de software, las empresas buscan en mercados foráneos. Un ejemplo de lo anterior sucede con el establecimiento de casas corredoras de apuestas por teléfono, donde debido a la ausencia de software orientado a este negocio, se empleó software creado en otros países especialmente en los Estados Unidos. Estas empresas no se fijan en la procedencia de la empresa a la cual se le compra el software, sino más bien en aspectos tales como reputación, prestigio, precio y disponibilidad del producto requerido en el mercado local.

Descripción del comportamiento de los consumidores

La venta de software está muy relacionada con la situación económica que enfrente la empresa, sobre todo a la designación de presupuestos para mejorar, cambiar o adquirir nuevos sistemas, que les permita ser más competitivos.

En cuanto a la frecuencia de compra, ésta dependerá mayormente del tipo de software que se esté comercializando, así como el tiempo de desarrollo e instalación del mismo, ya que por sus características los mismos tienen ciclos de venta largos. Además al acercarse los cierres de presupuesto en especial del sector público y bancos se presenta un mayor grado de contratación.

Con respecto al comportamiento del ciclo de demanda se señalan los meses de septiembre, octubre y noviembre como los meses de ventas más altas, mientras que diciembre, enero y febrero son los meses de venta más bajos. El resto del año presenta un comportamiento regular.

Un tipo de servicio que se ha ido ganando importancia entre las empresas, es el de Outsourcing, esto debido a las necesidades empresariales de reducir los costos de desarrollo de software, mejorar la calidad y obtener soluciones de forma más rápida.

Concepto existente del software Colombiano

En términos generales, el software colombiano es percibido por los empresarios desarrolladores como productos de una excelente calidad, así como que cuentan con muy buenos consultores. Además de mostrar un alto interés en aliarse con empresas colombianas serias y confiables debido al buen concepto que se tiene de los servicios ofrecidos, sin embargo, nunca han recibido la visita o información de empresarios colombianos interesados en realizar alianzas comerciales.

En conclusión se puede decir que las empresas que realizan mayores inversiones en la adquisición de software, son las del sector público (gobierno y empresas autónomas), también las grandes empresas se preocupan por actualizar y hacer más eficientes sus labores por lo que están en constante inversión, y son las empresas pequeñas las que realizan una menor inversión.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Principales empresas participantes en el sector

Según CAPROSOFT existen en Costa Rica unas 130 empresas, de las cuales 87 están agremiadas. De este último grupo, entre 12 y 15 concentran cerca del 80.0% de la producción nacional y solo 8 cuentan con infraestructura de exportación. En el Anexo No. 2 se presenta el listado de las empresas desarrolladoras de software afiliadas a esta cámara.

Según la opinión de varios empresarios de este sector, las empresas que destacan en la incursión de mercados externos y que son consideradas las más importantes del sector son Codisa, Soin, Sysde, Tecapro, Lidersoft, Gbsys, Exactus y Artinsoft. A continuación se presenta una caracterización de las mismas.

ArtinSoft

ARTINSOFT S.A.	
Gerente o Representante:	Federico Zoufaly
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Es una compañía dedicada a la investigación, desarrollo y comercialización de sistemas para la transformación automática de aplicaciones de software.
Productos y Servicios:	Freedom(tm) automatizada para la migración de aplicaciones. Informix 4GL® hacia Java(tm).
Países a los que Vende:	Costa Rica, Inglaterra, USA y Alemania
Información de Contacto:	
Dirección:	Ofiplaza del Este. Edificio A, Piso 3. 100 Oeste Rotonda de la Bandera. San José, COSTA RICA
Teléfonos:	(506) 283-3144
Fax:	(506) 283-2655
Apartado y Código Postal:	923-7050
Correo electrónico:	info@artinsoft.com
Internet:	www.artinsoft.com

Fuente: Página de CAMTIC

Fundada en 1993, por los empresarios Carlos Araya, Randolpho Pereira, Federico Zoufaly, Ivan Sanabria y Fawsy Bendeck. Se dedica a la investigación de tecnologías de migración de lenguajes de programación, cuyo producto se estima recupera entre un 98.0% y 99.0%, lo cual es una gran ventaja competitiva.

Paralelo a los esfuerzos en investigación y desarrollo en el área de migración, desarrolló en 1994 un sistema para la Optimización Industrial conocida por sus siglas en Inglés como TPM² (Total Producción Management) que ha tenido un gran éxito en los mercados de América del Sur y en general en toda Latinoamérica. Actualmente esta rama de la empresa es manejada por su subsidiaria EvolutionSoft, la cual además ofrece aplicaciones ERP, sistemas de automatización y aplicaciones B2B (Business to Business).

La tecnología de migración desarrollada producto de la investigación se denomina Freedom, por la libertad que proporciona a las compañías el hecho de poder trasladar viejos sistemas informáticos a sistemas eficientes en términos de costos.

Como parte de la estrategia que utilizó esta empresa para crecer en 1995 abrió su capital a dos nuevos inversionistas, Richard Beck y Armando González. En 1999 abrió una oficina de ventas internacionales en Londres, donde se atienden los requerimientos de los clientes de Freedom de Norteamérica, Europa, África, Asia y el Pacífico. Los negocios que se generan en América Latina son atendidos desde Costa Rica.

En ese mismo año separa las operaciones TPM de las de Freedom, trabajando bajo la estructura común o holding, con la que habrá oficinas para la distribución de este producto en Perú, Ecuador, República Dominicana, Colombia, Venezuela y Guatemala.

En el 2000 establece una relación con la empresa CODISA, para la comercialización del TPM en ciertos mercados. Esto con el fin de complementar el software administrativo productivo y comercializado por CODISA, el cuál no contaba con un módulo que le permitiera realizar las operaciones que realiza el TPM.

² Entre las empresas que utilizan este producto están: Laboratorios Stein, Gutis, Aclames, Pozuelo, Dos Pinos, Cervecería de Costa Rica y otras 30 empresas ya lo utilizan. Y en el mercado internacional existen alrededor de 20 compañías empleándolo.

Además, la empresa cuenta con una serie de socios claves que han permitido mantener una posición estratégica, tales como Informix, Oracle y Sun Microsystems.

Esta compañía tuvo un crecimiento rápido y para el 2002 ya contaba con casi 250 empleados, sin embargo el nivel de ventas no siguió en crecimiento por lo que poco a poco han venido disminuyendo las plazas hasta actualmente contar con unos 90 empleados en sus oficinas en Costa Rica, así como en las ubicadas en otros países.

Productos y servicios:

Actualmente la empresa se enfoca en la migración de plataformas de software ya sea mediante productos de migración automatizada o servicios.

En cuanto a productos ArtinSoft ofrece:

WinformsToWeb: Producto que migra software desarrollado en Visual Basic .Net a ASP.Net

VisualBasic a VB.Net: Herramienta de migración de código escrito en VB a VB.Net incluido por Microsoft en sus versiones del Visual Studio .Net.

Java a .NET: Herramienta de migración de código escrito en Java a .NET (lenguaje de programación introducido por Microsoft) incluido por Microsoft en sus versiones del Visual Studio .Net.

Sin embargo la empresa tiene en su área ArtinSoft Consulting los servicios de migración, ya sea usando los productos de la compañía o mediante el desarrollo de nuevas herramientas de migración automática. Entre los servicios se incluyen la migración de Informix 4GL a Java y de actualización hacia la plataforma .NET de Microsoft.

CODISA software corp.

CODISA SOFTWARE CORP.	
Gerente o Representante:	Ronald Jiménez Lara.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	En tan solo 13 años, CODISA Software ha logrado convertirse en una de las mayores

	empresas de software de Latinoamérica. Más de 1.000 aplicaciones tipo enterprise instaladas
Productos y Servicios:	CODISA NAF, CODISA TPM, CODISA MANT, CODISA PROFIT, CODISA HR, CODISA RETAIL, CODISA TELCOM, CODISA BI, CODISA WIZDOM
Países a los que Vende:	Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Rep. Dominicana, Venezuela
Información de Contacto:	
Dirección:	Llorente de Tibás, un kilómetro al Este del Periódico La Nación, Oficentro Tecnológico CODISA.
Teléfonos:	(506) 297-1037, 297-3116
Fax:	(506) 297-3701
Apartado y Código Postal:	761-2350
Correo electrónico:	mercadeo@codisa.com
Internet:	www.codisa.com

Fuente: Página de CAMTIC

Inició sus operaciones en 1989, trabajando en un garaje. Sin embargo, ha tenido un gran desarrollo en los últimos años, pasando de ofrecer uno a nueve productos, de abastecer únicamente le mercado local a distribuir sus productos en 14 países en Latinoamérica y a ser el dueño de un oficentro tecnológico donde se encuentran sus instalaciones. CODISA inició con un equipo de investigación de tres personas, hasta tener actualmente 150 empleados aproximadamente, con ventas en 1999 de US \$10 millones.

A pesar de ser una empresa de capital "cerrado" por muchos años, los porcentajes de aumento de ventas y los márgenes de rentabilidad han hecho de CODISA Software Corp. una empresa muy atractiva para inversionistas. A finales del año 2000, se realizó la primera apertura de capital, lo cual inyectó recursos que se utilizaron en su mayoría para desarrollar nuevos y novedosos productos para el sector financiero bancario. Hoy todos los productos están terminados y en proceso de comercialización. Otra parte de los recursos se utilizó para fortalecer los canales de distribución que ya se tenían en 13 países de Latinoamérica, dejando como resultado presencia en casi todo el continente. No se tiene pensado en el corto plazo hacer un "IPO" o

segundas rondas de aperturas de capital, sin embargo, varios de los productos presentan características novedosas y de fuerte valor agregado para los clientes, lo cual genera una fuerte oportunidad para mercados no tradicionales al plan general de la empresa.

En un inicio sus productos se orientaban a satisfacer las necesidades de los clientes, es decir eran sistemas a la medida. Sin embargo, en 1991 la empresa dio un giro a su estrategia y empieza a elaborar “software empaquetado” (es decir, de uso masivo). En los inicios se centraron en la generación de un producto administrativo – financiero para la industria, comercio y servicios, al que dieron el nombre de Núcleo Administrativo y Financiero (CODISA – NAF).

Con este producto es que inicia el proceso exportador, siendo el primer país de destino Panamá, para luego extenderse a otras latitudes.

La expansión de su software se dio muy rápido, ya para 1993 había cubierto todo el mercado Centroamericano y en 1995 iniciaron las gestiones en México, el Caribe y Sudamérica, para 1997 ya se había cubierto prácticamente todo Latinoamérica. Para poder desarrollar estos mercados la compañía mantiene socios locales en cada uno de los mercados que atiende. Estos socios pueden ser únicamente distribuidores (se encargan de la instalación y el servicio post-venta del producto) o socios accionarios de la operación local. Lo más común es que se trate únicamente de distribuidores, que en ocasiones llegan a especializarse en determinados productos.

Actualmente tiene contacto comercial con Estados Unidos, México, República Dominicana, Nicaragua, Panamá, Guatemala, Honduras, El Salvador, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Argentina Chile y Uruguay.

Ofrece soluciones en dos grandes líneas de negocios, Sistemas de Transacciones, en donde destaca su sistema ERP (Contable Financiero), y Sistemas de Inteligencia de Negocios o *data warehouse*, en donde sobresalen sistemas para banca, seguros, tarjetas de crédito, etc. Implementa las soluciones CRM de Pivotal (EE.UU.)

Entre las empresas con las que han realizado, alianzas para darse a conocer en el mercado internacional, se encuentran Unisys, Oracle, Microsoft y un grupo de socios en los 14 países que cubren a través de representantes extranjeros. Además de han unido esfuerzos con la empresa Artinsoft, para la comercialización conjunta en ciertos

mercados de un módulo de manufactura desarrollado por esta empresa, que completa en forma muy eficiente el producto CODISA-TPM/CODISA-NAF.

Cuenta con el Departamento de Investigación y Desarrollo, encargado de la elaboración de nuevos productos y herramientas para brindarle siempre aplicaciones basadas en lo último de la tecnología y negocios. Actualmente, este departamento, se encuentra dividido en dos grandes áreas de acción enfocadas hacia las necesidades presentes del mercado: el área tradicional de sistemas de información (OLTP's) y los sistemas gerenciales o analíticos de inteligencia de negocios (BI). La adaptabilidad del departamento es una característica a resaltar, dado que permite brindar una respuesta oportuna a los requerimientos tan cambiantes del mercado.

A futuro la empresa planea desarrollar productos en las áreas de inteligencia de negocios en hoteles, puestos de bolsa, tarjetas de crédito y seguros.

Entre los otros productos que posee actualmente en el **área de aplicaciones analíticas** se encuentran:

CODISA – PROFIT: es un producto en el área de inteligencia de negocios diseñado para el sector bancario, específicamente para el área gerencial. Constituye una solución integral a los requerimientos de información ejecutiva en bancos e instituciones financieras. Está basado en 37 cubos de información que le permite a las gerencias contar con más de 320 indicadores de gestión que le permitirán medir y controlar cada una de las diferentes áreas del banco.

Entre sus características se encuentran:

1. Le dará la oportunidad a los tomadores de decisiones de formarse un panorama de distintas áreas en forma ágil, distinguir los aspectos que meritan la atención. Y profundizar en el detalle de algún aspecto.
2. Mejorar su gestión, al obtener la información que desea, en el momento que lo requiere y de la forma que mejor la entiende.
3. Permite evaluar los saldos al último día.
4. Analiza los movimientos de determinado período de tiempo.
5. Permite tener un panorama completo de la intermediación financiera.
6. Permite apreciar tendencias, monitorear el comportamiento de los canales de distribución (sucursales, ATM's, etc) o regiones en cada faceta del negocio bancario.

7. Permite comparar la ejecutoria de distintas sucursales, contrastar la rentabilidad o volumen de actividades en distintos territorios atendidos, visualizar cada sucursal como una entidad financiera aparte y al mismo tiempo contemplar la suma de las oficinas como un todo.
8. Visualizar el peso relativo de cada sucursal en varios campos de la entidad financiera, calificar las sucursales con criterios distintos a la rentabilidad propiamente, como su papel de caja recaudadora o punto que facilita el pago de los préstamos concedidos, etc.
9. Posibilita la comparación con otras entidades financieras en aspectos básicos y pondera el peso relativo dentro del sector bancario a la fecha y por la tendencia que viene ocurriendo.
10. Brinda herramientas diseñadas para optimizar el desempeño financiero de cada sucursal y de la globalidad de la institución.
11. Aporta indicadores sobre la adecuada gestión por centros de responsabilidad.
12. Muestra valores que permiten percibir el cumplimiento de políticas establecidas en algunas áreas de negocio.
13. Apoya la elaboración de proyecciones y medición del impacto de ciertos comportamientos de las tasas de interés de mercado.
14. Ayuda a dar seguimiento y velar por el cumplimiento de las directrices de los entes reguladores del sistema financiero, efectuar comparaciones con el presupuesto, etc.
15. Permite comparar la rentabilidad de invertir en moneda nacional o en extranjera, medir la reacción del público ante varias estrategias o campañas publicitarias, como pueden ser la tendencia de las captaciones según las tasas pasivas o antes, durante y después de una campaña publicitaria.
16. Facilita el análisis de los estados financieros que suele ser de carácter obligatorio.

CODISA-BANCARD: constituye una solución integral a los requerimientos de información ejecutiva en bancos e instituciones financieras emisoras de tarjetas. Diseñado y madurado por profesionales del negocio de banca personal y tarjetas de crédito, ha sido implementado con las más modernas herramientas informáticas disponibles en el mercado, aprovechando el surgimiento de los conceptos de “data warehouse” y “business intelligence”.

Este sistema le permite a las diferentes gerencias realizar su trabajo apoyado con datos presentes e históricos, en un ambiente amigable y natural a su quehacer, brindándole los indicadores de gestión

(conocidos como “key performance indicators”), que construyen un marco de trabajo para análisis profundo y estratégico de la información.

Está basado en 27 cubos de información y más de 300 indicadores de gestión lo que permite a la gerencia medir y controlar cada una de las diferentes áreas del ente emisor.

Dentro de los principales beneficios se encuentran:

1. Permite monitorear los resultados de la gestión en las distintas áreas del negocio.
2. Evalúa el desempeño de campañas de adquisición y proveedores de bases de datos, comparar resultados o medir el aporte de cada una de ellas.
3. Observa el impacto generado por estrategias comerciales de la institución.
4. Analiza tendencias dentro del total de cuentas existentes o por segmentos.
5. Optimiza el desempeño financiero de la institución.
6. Analiza fraudes y controla la custodia de documentos y plásticos.
7. Permite medir los estándares de servicio al cliente en cuanto a tiempos de respuesta y en general la interacción del cliente con la institución.
8. Permite medir la efectividad de centros de llamadas que funcionan para los diferentes servicios, como son gestiones de servicios al cliente, cobros y telemarketing entre otros.
9. Analiza la morosidad y madurez del portafolio, además de la gestión de cobro, relacionando dicha información con los canales de adquisición y las políticas de crédito.
10. Analiza los programas de lealtad, programas de activación y otros programas de beneficios.
11. Analiza los rendimientos generados por la colocación de recursos; es decir, intereses y comisiones, junto con información clave relacionada con los costos.
12. Facilita la toma de decisiones rápidas sobre datos reales y oportunos, presentados en una forma clara y ágil.
13. Muestra valores que permiten percibir el cumplimiento de políticas establecidas en algunas áreas de negocio.
14. Apoya la elaboración de proyecciones y medición del impacto del comportamiento de los portafolios.

CODISA-TRADE ANALYZER: es una herramienta de inteligencia de negocios que tiene como objetivo primordial el controlar, analizar y manejar eficientemente la información relacionada con las diferentes

inversiones en títulos valores llevadas a cabo por la organización, buscando con ello obtener una ventaja competitiva en el mercado de valores al contar con el control total de la información que día a día es procesada en sus sistemas transaccionales y que, a la postre, redundará en la obtención de mayores rentabilidades producto de adecuadas decisiones a la hora de invertir los recursos de la organización.

Está basado en 2 cubos de información que le permite a las gerencias contar con más de 100 indicadores de gestión que le permitirán medir y controlar cada una de las diferentes áreas de la organización.

Dentro de los beneficios de podemos citar los siguientes:

1. Gracias a la estrategia para la implementación de la solución, se garantiza que la inversión total del proyecto es significativamente menor que el desarrollar la solución utilizando otras herramientas.
2. Ofrece una serie de indicadores de gestión (conocidos como "Key Performance Indicators") tanto en forma numérica como gráfica, que fueron diseñados por especialistas en Inversiones, y que presentan un escenario analítico que permite a los tomadores de decisión analizar la información y enfocar sus propuestas de inversión sobre una base sólida que permita maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo.
3. Todos los indicadores han sido minuciosamente planificados y ubicados dentro de áreas del quehacer tradicional de las inversiones, actualizándose oportunamente y conservando información histórica al mismo tiempo.
4. Los tomadores de decisión quedarán en capacidad de formarse un panorama de las áreas de análisis que conforman el proceso de inversión, en una forma ágil, distinguiendo los casos que ameriten su atención, profundizando en detalle algún aspecto cuando así se lo indiquen su conocimiento experto y el sistema, mejorando su gestión al obtener la información que desea, en el momento que lo requiere y de la forma que mejor la entiende.
5. Brinda herramientas diseñadas para optimizar el desempeño financiero de la organización al aportar indicadores que miden la adecuada gestión y cumplimiento de las políticas establecidas para el manejo de los diferentes portafolios de inversión.
6. Permite comparar la rentabilidad de invertir en diferentes monedas, controlar el rendimiento obtenido por instrumento y emisor y poder llegar al nivel de análisis deseado para evaluar las verdaderas rentabilidades obtenidas.

7. Podrá determinar históricamente cual ha sido el comportamiento de inversión presentado por la organización según sector económico, emisores, tipos de instrumentos e instrumentos más usualmente adquiridos.
8. Permite evaluar y controlar el flujo de ingresos producto de los dividendos, intereses y comisiones percibidas a través del tiempo.
9. Controla eficientemente los flujos de efectivo que maneja la institución al cubrir sus necesidades inmediatas y poder destinar los demás recursos a la inversión en diferentes instrumentos de diferentes emisores para maximizar así los rendimientos.
10. Permite evaluar los diferentes instrumentos financieros adquiridos por la organización mediante criterios tales como valor facial, valor de mercado, valor en libros, valor transado de compra y valor transado de venta.
11. Permite tener un conocimiento claro y preciso de los vencimientos de los diferentes instrumentos de inversión y, por consiguiente, los ingresos futuros producto de los vencimientos de los títulos o principal así como de los cupones.
12. Es una herramienta ideal para la toma de decisiones de compras o adquisición de nuevos instrumentos, así como de venta o liquidación de los mismos en el momento adecuado.
13. Permite evaluar el desempeño de los funcionarios de la entidad encargados del manejo de las inversiones y con ello comparar el cumplimiento de las metas establecidas previamente por la administración.
14. El tomador de decisiones podrá almacenar temporalmente información que requiere manipular en su computadora sin estar conectado a la red, con el fin de realizar sus propios modelos y escenarios.

CODISA LEASING: es una aplicación de Business Intelligence que abarca los distintos ámbitos y principales variables del negocio de arrendamiento. Está dividido en 5 áreas de gestión como lo son Ventas, Operaciones, Morosidad, Activos Fijos, adicionalmente como valor agregado la aplicación contiene un área para el Análisis Socioeconómico-demográfico. Cada área está provista de indicadores de gestión que, entre otras cosas, le permite al tomador de decisiones, determinar cómo se han distribuido las colocaciones, conocer el comportamiento de las ventas en el tiempo, detectar los contratos que no generan utilidades e investigar las posibles causas para generar los cambios operativos respectivos, así como la sucesión de casos exitosos con relación a este tema. Permite, además, analizar la mora legal y financiera por grupos tales como clientes y ejecutivos, entre

otros; así como, realizar un análisis profundo de los activos asociados a los contratos de arrendamiento.

Los principales beneficios son:

1. · El nivel gerencial queda en capacidad de analizar la gestión y tendencia de las colocaciones, la eficacia de los ejecutivos de ventas para alcanzar sus metas y el desempeño de sus funciones, lo cual permite ejecutar oportunamente las correcciones pertinentes para la buena marcha del negocio con medidas orientadas a disminuir los índices de morosidad de los clientes, balancear el nivel de riesgo de la entidad basados en la categorización de riesgo de los clientes, la apropiada distribución de las clases de activos y medición del riesgo.
2. · Permite ejercer un control actualizado de las tasas activas / pasivas y plazos de arrendamiento, con el propósito de controlar oportunamente cualquier descalce que pueda darse.
3. Permite llevar continuamente el control presupuestario relativo a las colocaciones mensuales o anuales, por moneda y por ejecutivo.
4. · Facilita la planeación del recurso humano, balancear las cargas de trabajo, la revisión de cobros, las metas en la recuperación, control de la mora, detección de contratos con baja rentabilidad y conocer los costos administrativos en general, entre otros, mediante el análisis del área de operaciones.
5. · Permite detectar los puntos donde se concentra la mora y poder analizarlos desde distintos niveles tales como contratos, clientes, ejecutivos de cobro, tipo de arrendamiento, grupos de interés económico y así planear las medidas correctivas para disminuir los índices de morosidad. Además, se pueden hacer comparaciones con índices históricos de la misma entidad para detectar mejorías o retrocesos en el control de la morosidad.
6. · Posibilita el control de la inspección de activos, revisión de los estados y análisis de información detallada relativa a los activos, sumariada y presentada desde diferentes ángulos.
7. · Posibilita además la negociación con agentes proveedores para la obtención de mejores condiciones, especialmente crediticias, con base en el conocimiento actualizado de los montos colocados con cada proveedor.
8. Brinda la información necesaria para planear campañas promocionales con determinados proveedores para incentivar la colocación de sus productos.

CODISA-FACTORWARE: constituye una solución integral a los requerimientos de información ejecutiva en las entidades financieras que se dedican al negocio de factoreo.

Permite a las diferentes gerencias realizar su trabajo apoyado con datos presentes e históricos, en un ambiente amigable y natural a su quehacer, brindándole los indicadores de desempeño de la gestión (conocidos como “key performance indicators”), que construyen un marco de trabajo para análisis profundo y estratégico de la información. Brinda una amplia gama de herramientas para crear nuevas consultas y análisis específicos del negocio.

Está basado en 7 cubos de información que le permite a las gerencias contar con más de 50 indicadores de gestión los cuales se encuentran distribuidos en las cinco áreas que el producto ofrece:

1. Análisis de Clientes
2. Análisis de Límites de Créditos (Líneas de Crédito)
3. Análisis de Saldos y Morosidad
4. Análisis de la Cobranza
5. Análisis de Liquidación

Entre los principales beneficios se encuentran:

1. Permite monitorear los resultados de la gestión en las distintas áreas del negocio.
2. Ayuda a optimizar el desempeño financiero de la institución.
3. Permite segmentar la cartera de clientes y deudores, analizar la relación entre los mismos y localizar denominadores comunes.
4. Ayuda a descubrir el tipo de clientes y deudores que componen la cartera de descuento, y su comportamiento a través del tiempo.
5. Ayuda a evaluar la fidelidad y rendimiento de los clientes a través del tiempo.
6. Ayuda a mejorar el desempeño de las distintas áreas del negocio
7. Define la concentración geográfica de los clientes y sus deudores.
8. Analiza la morosidad y madurez de la cartera.
9. Permite controlar la utilización de las líneas de crédito formalizadas, ya sea por los clientes o los deudores.
10. Permite medir la concentración de la cartera de descuento de acuerdo a la actividad económica de los clientes o deudores.
11. Analiza los rendimientos generados por la colocación de recursos a los diferentes plazos en que se realizan las operaciones de descuento de documentos.
12. Facilita la toma de decisiones rápidas sobre datos reales y oportunos, presentados en una forma clara y ágil.

13. Muestra valores que permiten percibir el cumplimiento de políticas establecidas en algunas áreas de negocio.
14. Contiene ayudas hacia la elaboración de proyecciones y medición del impacto del comportamiento de la cartera.
15. Permite controlar la prestación del servicio de cobro de documentos no descontados.

Funds Analyzer: es la novedosa herramienta de inteligencia de negocios que tiene como objetivo primordial el apoyar la planificación y el control de la gestión de las operaciones propias de las Administradoras de Fondos de Pensiones o Retiro que deseen obtener una ventaja competitiva sobre las demás, al contar con el control total de la información que día a día es procesada en sus sistemas transaccionales.

Es la solución integral que incorpora los principales indicadores para satisfacer las necesidades de información y análisis de los ejecutivos de todas las áreas de una Administradora de Fondos de Pensiones o Retiro. Sus características de diseño la hacen una herramienta muy versátil, fácilmente adaptable a diferentes entornos operativos que garantizan el trasiego de la información a todos los niveles involucrados.

Permite correlacionar todas las variables de las bases de datos en una forma muy simple e intuitiva para un adecuado análisis, propiciando de esta manera la toma de decisiones oportunas basadas en la información almacenada, reduciendo drásticamente la incertidumbre asociada a este proceso.

Todas las funciones vitales del negocio de las Administradoras de Fondos de Pensiones o Retiro están presentes en cada una de las ocho áreas que lo componen, tales como: Afiliaciones, Recaudaciones, Inversiones, Fondos, Comercial y Fuerza de Ventas, Contabilidad, Traspasos y Beneficios.

Los principales beneficios son:

1. Ofrece una serie de indicadores de gestión (conocidos como key performance indicators) tanto en forma numérica como gráfica, que fueron diseñados por especialistas en Administradoras de Fondos de Pensiones o Retiro, y que presentan un escenario analítico que permite a los tomadores de decisión analizar áreas claves o críticas dentro de su organización.
2. Todos los indicadores de gestión han sido minuciosamente planificados y ubicados dentro áreas del quehacer del fondo,

actualizándose oportunamente y conservando información histórica al mismo tiempo.

3. Los tomadores de decisión quedarán en capacidad de formarse un panorama de las áreas que conforman los diferentes fondos de pensiones o retiro en una forma ágil, distinguiendo los casos que ameriten su atención, profundizando en detalle algún aspecto cuando así se lo indiquen su conocimiento experto y el sistema, mejorando su gestión al obtener la información que desea en el momento que la requiere y de la forma que mejor la entiende.
4. Permite evaluar las áreas sensibles que componen la función operativa de los fondos de pensiones o retiro, de tal forma que sea posible evaluar su comportamiento y detectar oportunamente las tendencias que pueden ser nocivas, tomando las acciones preventivas y correctivas necesarias para que las mismas no tengan impacto en el fondo.
5. Comparar la rentabilidad de invertir en diferentes monedas, controlar el rendimiento obtenido por instrumento y emisor, y poder llegar al nivel de análisis deseado para evaluar las verdaderas rentabilidades obtenidas, es uno de los propósitos de esta aplicación.
6. Obtener conocimiento sobre la penetración en el mercado de la entidad y determinar claramente los segmentos a que pertenecen sus clientes o afiliados, para poder así perfilarlos y analizarlos en detalle, permitiendo planificar las estrategias necesarias para llegar hasta donde sus potenciales afiliados o clientes se encuentren.
7. Permite el análisis de los diferentes estados financieros emitidos por la entidad y sobre los cuales se explota toda una serie de indicadores o razones que facilitan el control de la gestión financiera, midiendo las desviaciones presentadas en las diversas partidas.
8. Posibilita la comparación de los resultados históricos y actuales obtenidos por la institución, versus otras entidades financieras, comparando para ello aspectos financieros básicos, ponderando el peso relativo dentro del sector que posee la entidad a una fecha dada y midiendo la tendencia que presentan sus indicadores de crecimiento.
9. Controla eficientemente los flujos de efectivo que maneja la institución al cubrir sus necesidades inmediatas y poder destinar los demás recursos a la inversión en diferentes instrumentos de diferentes emisores para maximizar así los rendimientos de cada uno de los afiliados.
10. Brinda herramientas diseñadas para optimizar el desempeño financiero de cada sucursal y de la globalidad de la entidad, aporta indicadores sobre la adecuada gestión por centros de responsabilidad, entrega valores que permiten percibir el

cumplimiento de políticas establecidas en algunas áreas de negocio, apoya la elaboración de proyecciones y medición del impacto de ciertos comportamientos de las tasas de interés de mercado.

11. Permite evaluar el desempeño de los diferentes funcionarios de la entidad y con ello comparar el cumplimiento de las metas establecidas previamente por la administración. Esta medida de la eficiencia es posible al permitir comparar los niveles de afiliación y recursos captados por los diferentes agentes o funcionarios de la empresa versus los presupuestos o expectativas trazados por la organización.
12. A pesar de basarse en altos volúmenes de transacciones y datos, la información se procesa en línea, dando un valor agregado inmediato, dejando atrás los complicados procesos informáticos para lograr este beneficio. El tomador de decisiones podrá almacenar temporalmente información que requiere manipular en su computadora sin estar conectado a la red del fondo, con el fin de realizar sus propios modelos y escenarios.

Risk Assistant: es una herramienta tecnológica que combina el acceso depurado a la información agregada y detallada de las áreas del negocio, con los procesos estadísticos y econométricos más avanzados, para producir todos los indicadores, modelos analíticos, simulaciones y demás funciones relacionadas con la medición y gestión de los fenómenos de riesgo.

Principales Características:

1. Soporte Total a Basilea y Basilea II.
2. Soporte para parámetros múltiples de modelación tanto para reguladores locales como internacionales.
3. Parámetros de uso interno.
4. Integración de múltiples fuentes para series de tiempo.
5. Soporte a líneas múltiples de precio y rendimiento.
6. Ajustes Estadísticos y Econométricos a las curvas de precios y rendimientos.
7. Validación y ajuste de información de mercado para datos faltantes, valores fuera de rango y series de tiempo incompletas.
8. Bases de datos complementarias.
9. Horizonte de riesgo flexible.
10. Cobertura plena de instrumentos financieros.
11. Soporte para variables cuantitativas y cualitativas en riesgo operacional.
12. Clasificación dinámica de portafolios.

13. Medidas de riesgo estándar y personalizables, entre las que destacan: El VAR, CIFAR, EAR, CAPER, RAROC y TAYLOR
14. Modelo analítico integrado y ajustable.
15. Aplicación de múltiples modelos de riesgo.
16. Administración y monitoreo de límites, por indicadores, montos y semáforos.
17. Estructuras múltiples para agregados y semáforos de riesgo.
18. Soporte de matrices de migración para Riesgo de Crédito y Settlement
19. Optimizador de portafolio.
20. Soporte a análisis fundamental y análisis técnico.
21. Automatización de esquemas estadísticos de ajuste.
22. Motor estadístico integrado.
23. Inteligencia artificial para valoración de los modelos.
24. Valoración de escenarios.
25. Esquema integrado de Back Testing.
26. Herramientas de simulación de Montecarlo paramétrico y no paramétrico.
27. Almacenamiento de cálculos intermedios para las medidas de riesgo.
28. Estructura de reportes por destino y fuente.
29. Estructura de estándares analíticos para toda la estructura del negocio
30. Detección y Gestión temprana de exposiciones al riesgo.
31. Minimización del riesgo humano.
32. Disminución del tiempo de espera para análisis.
33. Disminución de la carga operacional en la gestión de riesgo.
34. Objetivización del proceso analítico.
35. Precisión en el cálculo de requerimientos de capital.
36. Acceso a mercados con gestión de riesgo controlada.
37. Minimización de la curva de aprendizaje de la organización.
38. Ilimitada capacidad de innovación interna.
39. Consultoría de localización para las herramientas y modelos.
40. Automatización de los procesos estadísticos.

Entre los otros productos que posee actualmente en el área de **Industria, comercio y servicios** se encuentran:

CODISA-SALES ANALYZER: es una herramienta que permite a los tomadores de decisión tener un horizonte más claro del proceso de comercialización y ventas de su empresa así como estar en capacidad de realizar análisis multivariados que se orientan a incrementar la rentabilidad de la operación, mejorar los procesos y apoyar la definición

y control de las políticas de comercialización que guiarán el camino de la empresa en el área comercial.

Extrae datos de los sistemas transaccionales, indistintamente de la plataforma en la cual estén operando, transforma los datos masivos y prepara información útil con la frecuencia conveniente, con el fin de presentarla en un estilo que le sirve al tomador de decisiones, de manera transparente y sin demandarle esfuerzo ni demoras. Además, esta propuesta le permite al equipo gerencial garantizar la inversión en herramientas de inteligencia de negocios, seguros de su permanencia en el tiempo.

Todo este análisis es realizado con aproximadamente 111 indicadores de desempeño mostrados en forma de cuadros y 128 en forma gráfica, conformando un gran total de 239 “key performance indicators” (KPI’s).

Entre los principales beneficios están:

1. Diseño pensando en el usuario.

Todos los indicadores de rendimiento están minuciosamente planeados, ubicados dentro áreas naturales de análisis, actualizándose oportunamente y conservando información histórica al mismo tiempo. Su diseño se basó en las necesidades del tomador de decisiones, tomando como referencia sus actividades cotidianas y el sector en que se encuentra inmerso.

2. Reutilización de conocimientos.

El usuario encontrará que todos sus conocimientos de Microsoft Office, en especial Microsoft Excel han sido tomados en cuenta para crear un ambiente de trabajo familiar, rescatando todas las ventajas de esta plataforma e incorporando poderosas funcionalidades adicionales. De esta forma, el proceso de aprendizaje es relativamente acelerado, permitiendo utilizar las ventajas de la herramienta en poco tiempo.

3. Lenguaje adecuado.

Toda la información que se aporta, hasta en los más mínimos detalles, está concebida en función de los intereses del tipo de usuario al que está dirigida la aplicación donde los términos informáticos serán sustituidos por procesos naturales para él, así como una terminología cotidiana y conocida.

4. Información en línea.

A pesar de basarse en altos volúmenes de transacciones y datos, los análisis de información se realizan en línea dando un valor agregado inmediato y dejando atrás los complicados procesos informáticos para lograr este beneficio.

5. Flexible y listo para crecer.

La herramienta le brinda una plataforma predefinida con indicadores de gestión, los cuales pueden ser modificados por el usuario de acuerdo con sus requerimientos para incrementar así su portafolio de indicadores.

6. No interfiere con los sistemas transaccionales existentes.

Mediante procesos automatizados y de fácil programación para el personal informático de las empresas, la información se actualiza de acuerdo con la frecuencia requerida por los usuarios, garantizando ausencia de efectos sobre la rutina de los sistemas transaccionales, ya que la información siempre es consultada y nunca modificada.

7. Profundo nivel de detalle.

Una de las ventajas que presenta es su capacidad de llegar a niveles detallados de información (proceso conocido como “drill-down”), lo cual permite al tomador de decisiones analizar los grandes totales al mismo tiempo que, al toque de un botón, acceder detalles de la misma información en la misma pantalla.

8. Esquemas de trabajo on/off line.

Permite almacenar temporalmente información que requiere manipular en su computadora sin estar conectado a la red de la empresa, con el fin de realizar sus propios modelos y escenarios. De igual forma, una vez creados los modelos y reestablecida la conexión, las cifras serán automáticamente actualizadas sin variar todo el planteamiento realizado.

9. Altamente parametrizable.

El usuario puede parametrizar la explotación de los datos por medio de una serie de parámetros que él determina fácilmente en el modelo y de acuerdo con sus requerimientos de información, con lo cual cada indicador puede tener una derivación de cuadros y gráficos.

10. Multi-plataforma.

Es una herramienta de análisis de procesos de las distintas áreas del negocio, que permite la visualización de los datos en Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft Power Point, Microsoft Explorer o bien Microsoft Word.

CODISA-FINANCIAL ANALYZER: es una poderosa herramienta analítica orientada a proveer facilidades en la interpretación de información en el área contable y financiera de las empresas, integrándose fácilmente con cualquier sistema financiero-contable con que cuente la organización y creando una sólida plataforma tecnológica para la toma de decisiones.

La presentación e interpretación de la información financiera de la empresa, análisis de indicadores financieros, la elaboración de

pronósticos, la relación con los mercados de capitales y el dinero, la minimización del riesgo e incertidumbre son algunas de las muchas funciones que este sistema permite a la gerencia realizar. Todo esto apoyado con datos presentes e históricos en un ambiente amigable y natural a su quehacer, brindándole los indicadores de gestión (conocidos como “key performance indicators”) que construyen un marco de trabajo para análisis profundo y estratégico de la información.

Está basado en 3 cubos de información con los cuales el gerente financiero contará con 65 indicadores de rendimiento financiero en forma de cuadros de información y 50 en forma gráfica para un total de 115 indicadores de gestión.

Los principales beneficios son:

1. Diseño pensando en el usuario.
2. Reutilización de conocimientos.
3. Lenguaje adecuado.
4. Información en línea.
5. Flexible y listo para crecer.
6. No interfiere con los sistemas transaccionales existentes.
7. Profundo nivel de detalle.
8. Esquemas de trabajo on/off line.
9. Altamente parametrizable.
10. Multi-plataforma.

CODISA-AUXILIARY OPTIONS: es una poderosa herramienta analítica orientada a proveer un manejo fácil y directo sobre la información de las diferentes áreas de la empresa como los son cuentas por pagar, inventarios, cuentas por cobrar, bancos y activos fijos, integrándose fácilmente con cualquier sistema administrativo-financiero con que cuente la organización y creando una sólida plataforma tecnológica para la toma de decisiones.

Permite a las diferentes gerencias realizar su trabajo apoyado con datos presentes e históricos en un ambiente amigable y natural a su quehacer, brindándole los indicadores de gestión que construyen un marco de trabajo para análisis profundo y estratégico de la información.

Está basado en 8 cubos de información, 49 indicadores de gestión que le permitirán medir y controlar cada una de las diferentes áreas de la empresa, orientando todo ello a medir la eficiencia en la función de las áreas de tesorería y crédito y cobro, maximizar el control y supervisión

de los inventarios, velar por el adecuado control de los activos fijos y controlar la liquidez que mantiene la empresa en sus cuentas bancarias para hacer frente a su quehacer cotidiano.

Los principales beneficios son:

1. Diseño pensando en el usuario.
2. Reutilización de conocimientos.
3. Lenguaje adecuado.
4. Información en línea.
5. Flexible y listo para crecer.
6. No interfiere con los sistemas transaccionales existentes.
7. Profundo nivel de detalle.
8. Esquemas de trabajo on/off line.
9. Altamente parametrizable.
10. Multi-plataforma.

Otro tipo de sistemas ofrecidos son las aplicaciones Transaccionales como:

CODISA-NAF: es una solución financiera-administrativa, se compone de varias aplicaciones totalmente integradas, sobre plataforma ORACLE.

CODISA N@F: es la solución financiera-administrativa que opera en ambiente web y se compone de varias aplicaciones totalmente integradas, basadas sobre plataforma ORACLE, las cuales pueden ser adquiridas e instaladas de manera modular, dependiendo de las necesidades de información de cada empresa.

CODISA – MANT: Sistema que permite el control de los gastos de mantenimiento y la proyección de mantenimiento preventivo de maquinaria y flotilla de vehículos.

CODISA – TPM (Total Producción Management): Software que permite el planeamiento de la producción desde el manejo de los inventarios, el control de costos hasta el inicio de la actividad de ventas. Es utilizado en el área de manufacturas.

CODISA – RETAIL: es una moderna y ágil herramienta que se orienta hacia el manejo eficaz en la venta de productos al detalle, en ambientes con altos volúmenes de transacciones. Ofrece además, un adecuado control en los diversos puntos de venta, estableciendo un medio de comunicación rápido entre ellos y sus oficinas centrales, logrando consolidar las transacciones de toda la organización.

Permite la operación total de sus puntos de venta considerando la administración de productos, precios de venta, ofertas y promociones, control de supervisores, vendedores, cajeros, estrategias de marketing tales como cliente frecuente entre otros.

CODISA-RETAIL OFICINA: Es el medio de enlace entre las transacciones ejecutadas en los diferentes puntos de venta y el resto de la organización. De esta forma, éste se encarga de enviar a las tiendas toda aquella información que es administrada desde las oficinas centrales como la compra o producción de mercadería, la administración de los clientes, el establecimiento de las políticas de precios entre otros. Como complemento, el sistema también provee las herramientas necesarias para procesar la información relacionada con las ventas efectuadas en los diferentes puntos de venta, permitiendo así, la consolidación de las estadísticas de ventas y del control de inventario; así como la generación de las cuentas por cobrar y de la información contable relacionada.

CODISA-RETAIL TIENDA: Este módulo es el encargado de la ejecución de la actividad comercial en cada uno de los puntos de venta de la organización. De esta forma, éste se ocupa de la administración eficiente de diferentes turnos, cajeros, vendedores, puntos de venta, etc., así como de la maximización de los recursos disponibles mediante la utilización de dispositivos especializados tales como lectores de códigos de barras, cajones ("cash drawer"), impresoras de tiquetes de caja, entre otros.

CODISA – WISDOM: aplicación de tipo administrativo financiero que incluye los principales conceptos y modelos de negocios para los niveles gerenciales. Como una solución orientada a "business intelligence", organiza la información operativa y, mediante una interacción directa con la base de datos, ofrece la posibilidad de hacer análisis donde el tiempo, las condiciones variables y el nivel de detalle juegan un papel primordial en la toma de decisiones.

Los módulos que lo componen son:

1. FINANZAS
 - 1.1. Contabilidad y presupuesto
 - 1.2. Activos Fijos
2. TESORERÍA
 - 2.1. Bancos
 - 2.2. Conciliaciones
 - 2.3. Cuentas por Pagar

- 2.4. Control de crédito
- 2.5. Administración de crédito
- 3. APROVISIONAMIENTO
 - 3.1. Aprobación de solicitudes de bienes y servicios
 - 3.2. Solicitudes de bienes y servicios
 - 3.3. Compras
 - 3.4. Requisiciones
- 4. INVENTARIOS
 - 4.1. Recepción
 - 4.2. Toma Física
 - 4.3. Inventarios
 - 4.4. Clasificación ABC
 - 4.5. Despacho
 - 4.5. Control despacho
- 5. FACTURACION
 - 5.1. Pedidos
 - 5.2. Cajas
 - 5.3. Administración de cajas
 - 5.4. Precios
 - 5.5. Facturación directa
- 6. SEGURIDAD
 - 6.1. Escaneo seguridad
 - 6.2. Administración Seguridad
- 7. GENERAL
 - 7.1. General
 - 7.2. Proveedores
 - 7.3. Clientes
 - 7.4. Formularios
 - 7.5. Catálogo de ítems
 - 7.6. Generación de movimientos
 - 7.7. Interfaz contable
 - 7.8. Interfaz administración

CODISA – HR: aplicación para el manejo del área de recursos humanos, ajustable a sistemas contables diversos.

CODISA – BRANCH: para la automatización de las sucursales bancarias.

CODISA – BI: es una herramienta de inteligencia de negocios que permite explotar información de grandes volúmenes.

CODISA – TELECOM: Aplicación para empresas telefónicas, fue un producto desarrollado para la empresa telefónica de República Dominicana, compañía que transa sus acciones en Wall Street, y que se unió a CODISA para la comercialización de este sistema alrededor del mundo. El mismo tiene un precio que ronda entre US \$1,5 a US \$4,5 millones dependiendo del tamaño de la compañía. Este sistema permite automatizar la facturación, los registros, las órdenes de servicios y los cobros, así como permitir la consulta de estados de cuenta en Internet.

Es importante destacar la incursión de esta empresa en la producción de software no tradicional, como es el caso de las herramientas inteligentes tal como CODISA – PROFIT que ha cobrado bastante importancia dentro de esta compañía junto con el producto desarrollado para las empresas telefónicas.

Entre los servicios que ofrecen se encuentran:

1. Implementación.
2. Soporte Técnico.
3. Actualización de versiones
4. Desarrollo a la medida
5. Actualización de Tecnologías
6. Auditorias de Uso.

Clientes

Tiene presencia en Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Centroamérica, México, Perú, República Dominicana y Venezuela. Uno de sus clientes más grandes es Central Romana Casa de Campo, un ingenio y hotel con más de 25 mil empleados en República Dominicana y Banco Uno en toda Centroamérica.

EXACTUS business software

EXACTUS SOFTWARE CORP.	
Gerente o Representante:	Claudio Pinto Murray (CEO)
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Exactus, es una empresa líder en Latinoamérica en la producción y comercialización de software administrativo. Exactus provee un sistema que cubre de forma

	integrada las áreas claves de su empresa: Finanzas, Contabilidad, Recursos Humanos, etc.
Productos y Servicios:	Exactus CRM (Customer Relationship Management), Exactus Impulso
Países a los que Vende:	Costa Rica, México, El Salvador y República Dominicana, aliados de negocios en Perú, Nicaragua, Panamá, Guatemala, Honduras, Ecuador
Información de Contacto:	
Dirección:	La Aurora de Heredia. Zona Franca Global Park
Teléfonos:	(506) 239-6969
Fax:	(506) 239-6161
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	informes@exactus.com
Internet:	www.exactus.com

Fuente: Página de CAMTIC

Fue creada en 1987, especialista en el desarrollo de software empresarial. Uno de sus principales programas es SPS Software. Cuenta con una estructura de comercialización de sus productos compuesta por filiales propias y distribuidores. Tiene filiales en México, República Dominicana y El Salvador, las cuales se encargan de realizar las gestiones de ventas, soporte pre-venta, implantaciones y soporte técnico de los productos elaborados en Costa Rica. Esta empresa ha presentado un crecimiento anual por encima del ciento por ciento en sus ventas y una cartera de 200 empresas.

Con respecto a los distribuidores tiene presencia en más de 14 países entre los que se encuentran Ecuador, Nicaragua, Guatemala, Honduras, Panamá y Perú.

Entre los cambios que ha realizado para mantenerse competitivo, es crear una nueva estructura gerencial compuesta por tres compañías principales. Una de ellas es la Corporación Exactus, llamada "Exactus Software Corp.", la otra es "Exactus Software Development" (Centro de Investigación y Desarrollo) y "Exactus de Costa Rica".

Su capital es mayoritariamente costarricense, aunque en 1996 y 1999 recibieron dos inyecciones de capital por US \$2 y US \$1 millones

respectivamente, provenientes de la empresa CDC Capital Partners³ bajo la modalidad de capital de riesgo.

Después de crecer hasta trece veces por año en la década de los 90, Exactus enfrentó la crisis de la industria tecnológica del 2000 y el decrecimiento de sus ventas en un 15.0% con la reducción de personal y de la operación de sus oficinas en México y República Dominicana, así como cambios estratégicos. Para enfrentar estos retos la firma rediseñó su esquema de atención al cliente (actualmente por medio de Internet o línea 800) y fortaleció su red de distribuidores para afianzar sus mercados actuales. Otros cambios estratégicos de la compañía son el lanzamiento de Impulso, software de ERP para PYMES, fruto de la inversión de capital recibida en el 2003 por parte de Intel Capital y Darby Technology Ventures L.L.C.

Como resultado de todos estos cambios, obtuvo un crecimiento del 30.0% en sus ingresos en el 2003, alcanzando US \$5 millones en ventas.

Actualmente México es el mercado de mayor crecimiento de la firma, tiene dos oficinas propias y 11 distribuidores locales, en Centroamérica posee oficina propia en EL Salvador además, de contar con una alianza estratégica con GBM en ese y los otros países del istmo. En Perú su distribuidor desde hace varios años es BCTS. Por último en República Dominicana tras tener una oficina, ahora cuenta con un distribuidor local.

Productos:

Exactus ofrece módulos para áreas claves de la empresa como: la financiera, contable, recursos humanos, ventas y logística, producción o manufactura. El módulo de mayor demanda para la mecanización de procesos es el financiero contable.

Algunas de los atractivos que ofrecen las compañías es la continua actualización de sus productos, en promedio actualizan cada 8 meses. Además, esta empresa no solo instala el servicio sino que también brinda un proceso de consultoría para enseñar como administrar el producto.

³ CDC Capital Partners es una organización inglesa que coloca sus recursos en empresas de alto crecimiento y potencial elevado.

Exactus Impulso es una herramienta para diferentes necesidades, por lo que ofrece varios modelos: financiero, comercial, industrial y de recursos humanos y nómina, dirigido ha aumentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, el cual fue diseñado para dar apoyo gerencial y alcanzar mayores niveles de eficiencia, productividad y competitividad.

Facturación por Ruteo: solución enfocada a empresas que poseen flotillas de venta por ruteo, pre-venta, etc.

Facturación por punto de venta: Solución enfocada a empresas con venta al detalle.

Business Inteligente: Solución enfocada al manejo gerencial de la información. De manera sencilla permite reflejar estructuras de información en forma de cubos para la toma de decisiones.

Exactus Apoyo: permite la visibilidad de la información, almacenada en bases de datos, es vital para la toma de decisiones de negocios, es el complemento perfecto para las operaciones transaccionales, ya que a través del análisis multidimensional descubre eventos y tendencias que repercutirá en un desempeño del negocio, todo ello en un ambiente gráfico e intuitivo.

Data Warehouse: Solución enfocada a la integración de las islas de información, para crear un repositorio único. Su beneficio es la oportunidad de obtener información consistente y confiable de todas las áreas de una empresa o corporación.

E-Business: este módulo de negocios permite realizar transacciones y consultas con la flexibilidad e independencia que ofrece el comercio electrónico. El objetivo primordial del programa de Comercio Electrónico es permitir el registro de pedidos directamente utilizando un browser (navegador) de Internet, como Internet Explorer o Netscape Navigator. La idea es que los clientes (de nuestros clientes) puedan registrar un pedido en cualquier momento, desde cualquier lugar, sin requerir intervención directa del personal de ventas.

CRM (Customer Relationship Management): permite enfocar todas las áreas de la empresa a las oportunidades de negocio. Permite a los equipos de mercadeo y ventas definir sus estrategias de venta en forma

personalizada y diferenciada para cada cliente mediante la detección y anticipación de necesidades.

Exactus DNA: Es una herramienta que permite a los desarrolladores de software crear un *client development framework* para proveer un desarrollo completo rápido y bajos costos de propiedad para aplicaciones desarrolladas sobre la plataforma Microsoft. DNA construye un *framework* que apalanca todos los servicios de la plataforma de Microsoft, tales como MTS y COM.

Impulso: Software en el que se integran los nuevos programas para puntos de ventas y agendas digitales personales.

Otros Productos: brinda la integración con otras aplicaciones como MS Office (Excel, Project, Word, Small Business Customer Manager), que brindan al usuario final las herramientas y flexibilidad necesaria para realizar sus operaciones diarias.

Entre las ventajas que presentan sus productos, es que se mantienen en un constante proceso de actualización en el área tecnológica y funcional de sus productos, por lo que le garantizan al cliente un producto que no va ser obsoleto con el paso del tiempo.

Para poder ofrecer este servicio, la clave han sido las alianzas estratégicas que se han establecido con proveedores de tecnologías y servicios como Intel Capital, Darby Technology Ventures Group, Commonwealth Development Corporation, GBM, Mc Logística, Oracle, Microsoft, Centura Software Corp. Y KPMG Peat Marwick.

Estas alianzas han permitido que la compañía incorpore a su ERP módulos como Business Intelligence, Data Warehouse, CRM (Customer Relationship Management), Distribución, entre otros.

Además, se certificó bajo la norma CMM⁴ en las áreas de producción, levantamiento de requerimientos, soporte técnico, implantaciones, desarrollos a la medida, en general en todas las áreas de operación lo cual ha implicado un gran esfuerzo en la creación de procedimientos y estándares.

⁴ Esta es una norma de calidad específica para software definida por el SEI (Software Engineering Institute) de USA, que evalúa la madurez de las organizaciones productoras de software.

El software de Exactus busca orientarse hacia la automatización de procesos de empresas de todo nivel, de tal forma que la aplicación pueda adaptarse a cualquier tipo de compañía. Rivas agregó que el módulo de mayor demanda para la mecanización de los procesos es el financiero contable.

Servicios

Soporte: esta división responde a los requerimientos específicos de los clientes al complementar la línea de servicios y productos que ofrece Exactus.

Capacitación: Exactus brinda cursos de capacitación en el CECAP (Centro de Competencia y Actualización Profesional) brinda para los diferentes clientes que adquieren los sistemas. El servicio del CECAP está dirigido a los usuarios finales y los cursos se ofrecen para cada módulo de Exactus, con lo cual se asegura una óptima utilización del sistema desde el inicio y le permite a su personal clave, enfocarse en asuntos más estratégicos, que le generan un valor incalculable a la empresa.

Implantaciones: el objetivo del servicio de implantaciones es asegurar la adaptación óptima del sistema al proceso de negocio y a las necesidades de la empresa. Este proceso proporciona una magnífica oportunidad de realizar una reingeniería, o bien, un estudio del ciclo de negocio.

Soporte Técnico: es una actividad continua que mantiene, actualiza y optimiza a Exactus de acuerdo con los requerimientos de cada empresa.

Clientes

Clientes locales: HB Fuller, Cafesa, Demasa, Tricofrut, Volcafé, Kimberly Clark, Laboratorios Abbot entre otros.

Otros países: Inca Kola (Perú), Fogel (Nicaragua), (Costa Rica), Grupo Porcelanita (México) entre otros.

SYSDE

SYSDE COMPUTACIÓN S.A.	
Gerente	o MBA Eduardo Wheelock Bermúdez

Representante:	
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Sysde inició operaciones en 1991 con la misión de proveer soluciones informáticas de alta tecnologías, para un mercado altamente competitivo y con reglas de juego en constante evolución.
Productos y Servicios:	1) Desarrollo de sistemas, 2) Asistencia e implementación, 3) Asesorías y soportes permanentes, 4) Capacitación al personal técnico y usuario final, 5) Asesoría en procedimientos operativos
Países a los que Vende:	América del Norte, Centro y Sur América, el Continente Europeo y África
Información de Contacto:	
Dirección:	Costa Rica, Zona Franca Metropolitana, Barreal de Heredia
Teléfonos:	(506) 293-2864
Fax:	(506) 293-2812
Apartado y Código Postal:	12133-1000
Correo electrónico:	mercadeo@sysde.co.cr
Internet:	www.sysde.com

Fuente: Página de CAMTIC

Esta empresa surgió en 1991 como resultado de la unión entre un grupo financiero nacional y otro extranjero, los cuales diseñaron una solución tecnológica bastante compleja y funcional. Se encuentra entre las 50 mayores empresas de la región que se califican como multinacionales

Es por su producto financiero que la empresa ha podido ubicar su marca en el mercado internacional y nacional y aunque su fuerte son estas aplicaciones, ha incorporado productos para entidades financieras de menor tamaño y ha agregado a sus líneas tradicionales la división Internet, con el fin de apoyar el desarrollo del comercio electrónico.

Esta empresa opera desde Costa Rica, donde se desarrolla todo el software que ofrece, actualmente se encuentra amparada al Régimen de Zonas Francas de Exportación. Cuenta con cerca de 45 distribuidores en todos los mercados cubiertos y aproximadamente 120 empleados.

Las fortalezas que presenta esta empresa es la relación comercial que busca establecer con sus clientes en la cual se pretende ofrecer un servicio personalizado, que permita determinar las verdaderas necesidades de sus clientes, además, ofrece un solidez de cumplimiento y financiera, lo que le brinda a los clientes la seguridad necesaria para realizar la inversión y la confianza de que se está contratando un producto de alta calidad y con lo más reciente en tecnología. También ofrecen expansión geográfica que les garantiza a sus clientes contar con un producto globalizado.

Debido a su éxito con el software financiero abre sus primeras oficinas fuera de Costa Rica en México, luego en Ecuador, El Salvador y Polonia.

Entre sus clientes se encuentran Banorte, Corporación Interfin S.A., Telecom, Banco Catia, Citibank, Banca Promérica, Sugeval, Banco Agrícola, entre otros.

Productos:

Banca 2000: es un sistema basado en un conjunto de módulos estrictamente indispensables en la administración financiera y es “multiusuario”, “multicompañía”, “multiagencia”, “multimoneda” y “multilenguaje”. Está compuesto por una serie de módulos que permiten llevar el control de los clientes, la contabilidad general de la entidad bancaria, custodiar valores, manejar cobranzas y aceptaciones bancarias, entre otras aplicaciones.

Mercadeo 2000 CRM: la información capturada permite la definición de estrategias de mercadeo mediante control de quejas, manejo de clientes prospectos, estudios de los mejores clientes, telemercadeo, segmentación, etc.

Internacional 2000: automatiza el área de operaciones internacional, mediante la administración de cobranzas de importación y exportación, créditos, documentación, garantías de pago, control de bancos corresponsales, mesa de divisas y manejo de remesas. Además, se basa en los estándares de SWIFT.

Factores 2000: permite controlar toda la información de los clientes pagadores y deudores, así como los datos correspondientes a cada uno de los documentos utilizados en el descuento.

Gerencia 2000: permite a la gerencia de la entidad bancaria generar consultas de la operación de la institución, controlar el presupuesto, generar escenarios y hasta comparar variables de los estados financieros propios con los de la competencia.

Tarjeta 2000: es una solución tanto para procesadores de tarjetas de crédito, como para emisores.

Cobranzas 2000: facilita el control y mantenimiento de la gestión de cobro.

Acceso 2000: es un administrador de recursos que permite que una o varias solicitudes de datos sean cubiertos a partir de una o más fuentes de datos.

Mesa de dinero 2000: permite administrar el portafolio de activos financieros de una entidad del sector financiero, mediante la facilitación de operaciones de compra y venta de títulos de renta variable o fija, ya sea por precio, rendimiento o valor de la negociación.

Entre los módulos elaborados para el sector financiero informal: SAF Solución Central, SAF Factoreo, SAF Fondos de Inversión, SAF Administración de Cartera, SAF Captación a Plazo, SAF Administrativo, SAF Micro Crédito, SAF Solidarista, ESAF (aplicación WEB), SAF Estados Consolidados, SAF Kioscos de Información.

Entre los productos elaborados en el área de Internet se encuentran:

Omnibusiness: es un paquete de comercio electrónico *business to business* (B2B como es conocido en inglés), que provee un sitio *web* de ventas para que los clientes compradores confeccionen sus pedidos y le den seguimiento. Además controla la información del catálogo de productos, datos del cliente, facturas emitidas, etc.

Omnipayment: es una solución de comercio electrónico para las entidades financieras que permite implementar una ventana de pagos universal a través de Internet. De esta manera los compradores pueden tramitar pagos a proveedores por medio de la institución financiera.

SYSDE.net: es un sitio en donde el usuario puede encontrar aplicaciones para satisfacer ciertas necesidades en el área de banca, finanzas, mercadeo, salud, entretenimiento, educación, idiomas, industria y comercio electrónico entre otros. Las aplicaciones

disponibles son del tipo *web based* y otras que se alquilan o compran para instalar a través de esa página.

SYSDE.org: es un portal dirigido a la comunidad de programadores latinoamericanos, a través del cual, estos pueden publicar los programas que desarrollan y ganar dinero con las ventas que generan.

Entre los servicios que ofrece esta compañía se encuentran:

Desarrollo de Aplicaciones: no solamente ofrece productos de software construidos, sino también brindando servicios de desarrollo a la medida de aplicaciones especializadas.

Soporte Técnico: Como parte fundamental de los servicios que ofrece y para asegurar la inversión realizada en tecnología de software ofrece un sólido soporte técnico. Este servicio cuenta con atención de consultas telefónicas, corrección de errores, soporte a usuarios, etc.

Mantenimiento: SYSDE ofrece también un amplio servicio de mantenimiento de sus sistemas, generando nuevas versiones del mismo y brindándole al cliente las herramientas necesarias para que su inversión en tecnología de software se mantenga vigente según las necesidades de un mundo de negocios que cambia permanentemente.

Implementación: cuenta con amplia experiencia en la implementación de sus aplicaciones a nivel internacional, lo que asegura que una vez que el cliente adquiera un producto, éste será implementado de la forma más eficiente, esto gracias a la utilización de una metodología ampliamente probada y que es puesta en práctica por consultores de gran experiencia y profesionalismo.

Servicio ASP: proporciona la alternativa de software bajo la modalidad "ASP, Application Service Provider". Este es un servicio en el que SYSDE pone a disposición de sus clientes, todas sus aplicaciones a través de Internet (Sistemas Administrativo/Contables, Comercio Electrónico, Banca y Finanzas). Una opción en la que el cliente obtiene lo último en tecnología, en forma centralizada, y sobre todo que no tiene que preocuparse por los esfuerzos que el giro tecnológico conlleva.

Entre los socios consultores con los que cuentan están Arthur Anderson, KPMG Consulting, Europa Management Consulting y Magíster Internacional S.A. Los socios tecnológicos son Oracle y Microsoft, entre algunos de los tipos de socios con que cuentan.

TecApro

TECAPRO DE COSTA RICA	
Gerente o Representante:	Alexander Mora, Sandra Barahona
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	TecApro/USSI Ofrece soluciones de cuarta generación a organizaciones nacionales e internacionales que requieren optimizar el uso de información por medio de los sistemas apropiados, es el objetivo de TecApro/USSI Internacional.
Productos y Servicios:	Software de back office de contabilidad, finanzas y recursos humanos, tanto para empresas comerciales como para instituciones públicas.
Países a los que Vende:	Guatemala, El Salvador, Honduras, Ecuador, Perú y Venezuela.
Información de Contacto:	
Dirección:	Los Yoses, 75 sur de Autos Subaru
Teléfonos:	(506) 234-4400
Fax:	(506) 234-4401
Apartado y Código Postal:	857-2050
Correo electrónico:	tecapro@tecapro.com
Internet:	www.tecapro.com

Fuente: Página de CAMTIC

Tecnología Apropiada (TecApro) fue fundada en 1985 por un grupo de profesionales, fue conformada por un holding y tres compañías: TecApro Costa Rica, USSI Sistemas y SINTER (Sistemas por Internet), cada una de las cuales opera como una unidad de negocio independiente desde el punto de vista operativo. Actualmente el equipo de colaboradores asciende a más de 200 personas y su crecimiento en el año 2003 fue del 18.0%.

Junto con Codisa, son las dos mayores empresas productoras de software del país. Tiene presencia en México, Centroamérica, Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia y Puerto Rico. Exporta 22 productos y tiene contacto con 52 distribuidores en el extranjero.

Actualmente TecApro tiene presencia como tal en 11 países. Entre las alianzas que tienen está un contrato que firmó con Central de Comunicaciones S.A. de Guatemala, compañía representante de Aranda Software (producto muy conocido en el país), otras de estas alianzas fueron con Alcatel Business, Inversiones Tecnológicas (Venezuela), entre otras.

Uno de los productos principales que se distribuyen en estos países, es el Sistema Administrador de Centrales Telefónicas, software de control de llamadas que se conecta a una central telefónica para mantener una estadística de éstas, con la duración y el nombre de la persona que la realizó. Esto permite que el cliente pueda controlar y con ello reducir el gasto.

La gran aceptación del software costarricense se debe a que, a pesar de ser un producto extranjero, cuenta en cada país con soporte local, por lo que la competencia aún no afecta. Así mismo, cuenta con un departamento de Soporte Internacional que se encarga de ofrecer asesoría a los distribuidores vía Internet, por fax o incluso telefónicamente.

Algunas de las metas que la compañía se propuso durante este año es crecer internacionalmente en un 18.0% y buscar alianzas en más países. Además, en agosto del 2003 incursionó con un plan piloto para abarcar las pequeñas y medianas empresas (pyme) al ofrecer versiones de software que tienen la misma tecnología de las estándar, pero con modificaciones para adaptarlas a empresas de menos de 50 empleados.

Para empezar, la firma decidió sacar al mercado el sistema de administración de llamadas para control telefónico en las empresas. Este abarcará desde cero hasta 24 extensiones con un precio que no supera los US \$250.0 por la licencia.

TecApro es la representante en toda Latinoamérica de Infonet Services Corporation, empresa multinacional de Estados Unidos con presencia en más de 185 países. Esta brinda servicios de comunicación mediante una red privada que garantiza el flujo de información segura y confidencial en el ámbito corporativo. Algunas de las compañías que cuentan con Infonet son Nestlé, Pfizer, Florida Ice & Farm, Abbot Laboratories y las embajadas de Suiza y Bélgica.

Productos:

Entre sus programas más exitosos se encuentran el Sistema Administrador de centrales Telefónicas y los de uso personal, como el corrector ortográfico TeQuita, el buscador de archivos D-Find y el sistema administrador contable BOS.

El principal producto desarrollado inicialmente fue el sistema administrativo SAI (Sistema Administrativo Integral) que en su última versión se denomina BOS (Business Operating System) y que incluso fue escogido por la organización más grande del mundo (IPPF), con base en Londres y New York. Este es un sistema que surge para facilitar las tareas administrativas y operacionales de cualquier empresa, sin importar su tamaño, ya que permite conocer el estado actual de la empresa, en los ámbitos financiero-contables y productivos.

Siempre en la gama de productos de utilización masiva, surgió en 1986 SACET (Sistema Administrador de Centrales Telefónicas), el éxito de este producto ha sido muy grande ya para el 2000 existían más de 7.000 instalaciones del producto en 10 países de América Latina.

En 1987 surgió un nuevo producto; TecaBin, desarrollado para la Cruz Roja Costarricense, con el fin de implementar un Bingo televisado. Hoy constituye una solución utilizada para sorteos masivos, bingos y loterías, que incluye los procesos de impresión de los billetes y la detección en tiempo real de billetes ganadores, facilitando su utilización en el medio televisivo.

También se desarrolló TeQuita que hoy en día es uno de los mejores correctores ortográficos en español disponibles en el mundo. También destacan Spanglish (diccionario Inglés-Español) y Mi Tutor (para aprender a mecanografiar rápidamente).

Debido a la rápida expansión se hizo necesario conformar una red externa para la distribución de los productos, por lo que en 1988, abrieron una oficina en Venezuela y posteriormente en Honduras, Panamá, Colombia, México y España.

Además, se han desarrollado una serie de programas “a la medida” para diferentes empresas, desde 1994 cuando se creó la empresa USSI Solutions, dedicada al desarrollo de sistemas abiertos que utilizan como plataforma principal Oracle y otras de cuarta generación. Dentro de esta unidad de negocios se encuentra principalmente un grupo de módulos administrativos denominados Open-Side; por primera vez en

artículos costarricenses se incluye la interfase gráfica de Oracle. También están Open-Finance\$ (para la administración operativa y la gerencia de transacciones financieras) y Open-Pos (para el manejo de los puntos de venta de una empresa en cuanto a inventarios, facturación, descuentos, cajas, cuentas por cobrar, etc.)

Otro de las iniciativas para mantenerse competitivo, fue la creación de SINTER (Sistemas por Internet), que fue fundada en 1999 y se dedica al desarrollo de productos y servicios para Internet como por ejemplo Internet B@nking (permite que los clientes de entidades bancarias y financieras utilicen servicios en forma remota) y Hermes (un publicador y administrador de sitios de Internet).

En lo que se refiere a los productos ERP la empresa ofrece tres tipos de software: Open Side, para proyectos a la medida, BOS (Business Operative Systems High Technologies), en paquete para empresas que no pueden invertir en sistemas a la medida y Microcinta, para profesionales y pequeños negocios.

Otros productos son:

Infowall: Programa que permite estructurar y publicar todo tipo de archivos confidenciales en páginas.

Infonet: servicios de comunicación corporativa.

Soin

Gerente o representante	
Actividad	Desarrollo Software, Consultoría
Productos y/o servicios	Sistema Recursos Humanos, ERP, Sistemas administrativos financieros. Productos Sybase.
Países donde vende	
Dirección	
Teléfonos	(506) 253-7347
Email	
Página Web	www.soin.co.cr

Fuente: Página de CAMTIC

SOIN (Soluciones Integrales) fue creada a finales de 1984, con capital costarricense. Su principal objetivo es desarrollar herramientas de

cómputo de alta productividad y sistemas de información, dirigido a medianas y grandes empresas.

En 1990 SOIN realiza una alianza estratégica con la corporación SYBASE, la cual le permitió tener un crecimiento acelerado y convertirse en distribuidor de los productos para el territorio centroamericano.

Ha sido galardonado en múltiples ocasiones con los premios de excelencia de producto por parte de las corporaciones IBM y SYBASE, gracias a la calidad y al compromiso de mejora continua de los productos y servicios que ofrece.

Cuenta con más de 600 clientes nacionales e internacionales, abarcando regiones de España, diez países de Sudamérica, Centroamérica en su totalidad, Portugal, Rusia y México. Además, cuenta con una oficina regional en México, Distrito Federal y conexiones con las principales empresas de desarrollo e investigación.

Entre las alianzas que ha realizado se encuentran CONSISA en El Salvador, la compañía Pull Servi de España para el desarrollo de productos enfocados a los equipos AS/400 de IBM Corporation.

Entre los productos que ofrecen se encuentran:

Business Objects: es la herramienta para el soporte en la toma de decisiones, que permite a los ejecutivos acceder, analizar y compartir información almacenada en las bases de datos corporativas y DataWarehouse de la empresa, mientras provee a los departamentos de sistemas las herramientas necesarias para controlar y administrar el despliegue de una solución abierta, íntegra y escalable, es decir un sistema de información ejecutiva (EIS).

RH Gestión: es un portal corporativo donde las empresas asociadas podrán no sólo tener la gestión de Recursos Humanos sino que contarán con información adicional como legislación laboral, bolsas de trabajo, biblioteca especializada, entre otros.

Este sistema de gestión de Recursos Humanos permite:

- Definición de estructura empresarial y configuración del manual de puestos
- Expediente personal

- Reclutamiento y selección
- Nómina completamente parametrizable
- Acciones de personal
- Funciones de autogestión por parte del empleado

Incluyendo información necesaria para el área y con el beneficio adicional de trabajar a través de Internet, esto es:

- Disponibilidad 365 x 24
- Personalización
- Foros y Chat's sugeridos por los usuarios
- Biblioteca técnica de recursos humanos
- Información de las últimas encuestas salariales
- Documentación técnica de Recursos Humanos
- Acceso a bolsa electrónica de trabajo
- Acceso a información sobre cursos y opciones de capacitación

Sistema Integrado Financiero: está orientado a procesar los sistemas operativos, administrativos, financieros de las organizaciones, así como proveer información gerencial, veraz y oportuna a los diferentes niveles de la empresa.

Módulos de SOIN/SIF:

Administración y Gestión:

- Contabilidad General
- Anexos Financieros
- Presupuesto
- Activos Fijos

Abastecimientos:

- Compras
- Cálculo de Importaciones
- Inventarios
- Proveeduría (Recepción de documentos)

Tesorería:

- Conciliación Bancaria
- Caja chica
- Cuentas por pagar (administración de proveedores)
- Documentos por cobrar
- Emisión de cheques y transferencias
- Inversiones

Ingresos:

- Cuentas por cobrar
- Facturación

SYBASE EP: ofrece una completa solución para la creación de un portal corporativo para cualquier tipo de organización. Este concepto va mucho más allá del diseño de una página Web, un "Portal" es un super - sitio que ofrece una gran variedad de servicios que incluyen búsquedas, grupos de discusión, comercio electrónico en línea y material que puede ser personalidad, entre otros.

Además de los productos, ofrecen capacitación en diversas áreas tales como: cursos en Base de Datos, cursos en Herramientas de Desarrollo y cursos en Business Objects.

LIDERSOFT

LIDERSOFT INTERNACIONAL, S.A.	
Gerente o Representante:	MBA. Roy Vargas
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Empresa dedicada al desarrollo de aplicaciones transaccionales de misión crítica en ambiente web sobre arquitectura multicapa y a la producción de software financiero y empresarial.
Productos y Servicios:	INVESTOR: Software para Bancos, Financieras y Fideicomisos. LIDERSOFT: Desarrollos a la medida de intranets y extranets. MANAGER Sistema de Negocios para el sector comercial. TOMCAT: Generador de código ASP para desarrolladores de software.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Panamá
Información de Contacto:	
Dirección:	San José, Calle 3, Avenidas 5 y 7, Edificio ACORDE, segundo piso
Teléfonos:	(506) 222-2603 o 222-2069
Fax:	(506) 258-3069
Apartado y Código Postal:	338-2120

Correo electrónico:	info@lidersoft.com
Internet:	www.lidersoft.com

Fuente: Página de CAMTIC

Inició sus operaciones en 1999 y con tan sólo cinco años ya se encuentra entre unas de las principales empresas desarrolladoras del país y gracias al apoyo de Pro-Software cuenta con la certificación de normas de Calidad Internacional: ISO 9001-2000 y Capability Maturity Model (CMM). Se especializa en el desarrollo de proyectos de ingeniería de software para el sector público y corporativo.

Además, esta empresa provee servicios de Outsourcing de Proyectos de Ingeniería de Software para las organizaciones que requieren soluciones informáticas con el fin de incrementar su productividad empresarial.

Entre los productos que esta empresa ofrecen está:

Lidersoft – Bancaseguros: es un software que permite la comercialización de pólizas personales por medio de entidades financieras u otras redes de comercialización, con la sola utilización de un browser en cada punto de venta.

Software Fiduciario: es un Sistema Informático que automatiza la administración de empresas fiduciarias. Ha sido diseñado para correr sobre bases de datos relacionales con una interfaz gráfica e incluye una natural integración con las herramientas de Microsoft Office, lo que aumenta su potencial de generación de reportes, consultas gerenciales y presentaciones de muy alta calidad.

Software Bancario: aplicación desarrollada para la administración de empresas financieras y/o bancarias. Ha sido diseñado para correr sobre bases de datos relacionales con una interfaz gráfica e incluye una natural integración con las herramientas de Microsoft Office, lo que aumenta su potencial de generación de reportes, consultas gerenciales y presentaciones de muy alta calidad.

Entre los aliados con que cuenta esta empresa se encuentran:

Dinámica Consultores Internacional S.A: esta empresa cuenta con una amplia trayectoria en la industria de la computación, tiempo durante el cual se ha dedicado a ofrecer soluciones integrales de la más alta calidad en tres campos principales: Desarrollo de sistemas de información, Consultoría en administración de tecnología de información y Capacitación especializada.

Internexo S.A.: es un reconocido Proveedor de Servicios en internet con amplios conocimientos en integración de tecnologías complejas y criptografía. Es proveedor de prestigiosas entidades internacionales como INCAE, PNUD y el BID.

Deinsa S.A.: Empresa dedicada al desarrollo y comercialización de soluciones de software de inteligencia de negocios, para apoyo a la toma de decisiones gerenciales.

Sand Informática: es una empresa de origen uruguayo fundada en 1986 que trabaja en el área informática aplicando una metodología propia, fundada en el respeto por la ética profesional para el desarrollo de productos confiables y servicios de probada calidad en las siguientes áreas: Software a la medida, consultoría, gestión comercial y software especializado para las áreas de ingeniería y construcción.

A.F. Integra S.A.: firma costarricense que brinda servicios de Banca de Inversión. Ofrece servicios de valor agregado en el diseño e implantación de procesos financieros y operativos y se especializa en servicios de apoyo para la toma de decisiones, sobre estructuras organizativas, presupuestos, modelos de costeo, diseño de estrategias de inversión en activos financieros y valoración de empresas.

Integracom de Centroamérica: Es una compañía independiente con experiencia y especialización en el diseño e implementación de los sistemas de redes "Local Area Networks" (LAN), "Metropolitan Area Networks" (MAN) y "Wide Area Networks" (WAN), "Gateways", "MUX¿s", "Routers", "Switches", conexiones X.25. Frame Relay, enlaces Gigabit Ethernet; así como la automatización de la industria y oficinas. Nuestros clientes nos han llegado a conocer por nuestro servicio, conocimiento, innovación y liderazgo en el mercado de las redes de área local "Local Area Network" (LAN) y comunicaciones.

GBSYS

GBSYS, S.A.	
Gerente o Representante:	Gerardo Brenes, m.s.c.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Especialistas en ORACLE, Consultoría en Informática
Productos y	Outsourcing de recurso humano especializado

Servicios:	en ambientes Oracle y Microsoft; Soporte Técnico; Desarrollo de Sistemas a la medida; Licenciamiento, instalación y ajuste de paquetes propios; Planeación de desarrollo informático; Capacitación.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	400 Sur de Pops Curridabat, Edificio Trebol, 3er piso
Teléfonos:	(506) 234-7876
Fax:	(506) 280-7542
Apartado y Código Postal:	Apartado 61-1002, Costa Rica
Correo electrónico:	mercadeo@gbsys.co.cr
Internet:	www.gbsys.co.cr

Fuente: Página de CAMTIC

Esta empresa surgió en 1987, entre los productos que ofrecen se encuentran:

Segmentación de mercados: es un sistema que permite llevar listas de clientes (reales o potenciales) que conforman el segmento de mercado al cual la empresa se orienta.

Asistente de encuestas (SAE): El sistema asistente de encuestas es un conjunto de aplicaciones que permiten la fácil edición de encuestas, su posterior tabulación y la emisión de resultados. El sistema tiene como objetivo ser un facilitador de las labores que involucran la realización de una encuesta. Este sistema se divide en varias aplicaciones que se encargan de las diferentes etapas de confección, tabulación y preparación de los datos para su análisis.

Envío automático de faxes (EAF): Sistema que se conecta a una base de datos donde se encuentra información a enviar en forma masiva. Se puede calendarizar el envío para aprovechar tarifas reducidas de teléfono. Se lleva una bitácora con los envíos exitosos, donde se registra información tal como: la cantidad de intentos, motivos por los cuales no son enviados (tono ocupado, no hay tono, se cancela la transmisión, etc.), entre otros.

Pago servicios electrónicos: El SPE (Sistema de Pagos Electrónicos) es un sistema que se conecta en línea con los servidores de diversas entidades de servicios públicos (ICE, CNFL, AYA, RACSA, etc.), poniendo a disposición del recaudador (bancos, mutuales, cooperativas, supermercados u otros comercios) la información de pagos pendientes de un abonado.

El recaudador previamente autorizado y formalizado un convenio con la entidad proveedora de servicios, podrá acceder al servicio de conectividad, de tal manera que el sistema registrará en tiempo real (en línea), los pagos por concepto de recibos pendientes u otros servicios que brinde la entidad.

SPE convierte los puntos de pago del recaudador en cajas virtuales de la empresa de servicios públicos, dando al recaudador acceso a los beneficios estipulados en el contrato entre el recaudador y la entidad de servicios.

Dentro de los objetivos del sistema se encuentran, el de brindar al abonado un mejor servicio en el momento de cancelar sus recibos, así como brindar al recaudador, la oportunidad de expandir los servicios ofrecidos a sus clientes y obtener ingresos por concepto de comisiones sobre lo recaudado.

Control Odontológico: El Sistema de apoyo más completo y fácil de usar en la administración y control de Consultorios Odontológicos. Permite llevar el control de citas de los pacientes, la agenda para uno o más doctores, odontogramas e históricos gráficos y detallados de tratamientos para cada paciente, además de forma muy sencilla le da el apoyo en las cuentas por pagar y por cobrar.

Banconnet: es una solución web para la gestión de los servicios del Sistema Interbancario de Negocios y Pagos Electrónicos (SINPE) del Banco Central de Costa Rica. Este sistema se desarrolló pensando en ofrecer una solución que se integrara fácilmente a los servicios de Internet Banking y permitiese a los clientes de la entidad financiera preparar sus créditos y débitos directos en sus hogares, u oficinas y transmitirlos mediante internet. Con este sistema los clientes del banco podrán efectuar pagos a proveedores y los pagos de las planillas de sus empleados. Este producto se desarrolló pensando en el usuario interno del banco y en el poder brindar servicio a los clientes del banco de manera segura y con la más avanzada tecnología.

Servicios

Desarrollo

1. Sistemas a la Medida: Desarrollo de soluciones informáticas sólidas, confiables y de alta calidad, cumpliendo con los más estrictos estándares.
2. Sockets de Comunicación: Administración de sistemas operativos y ajustes de optimización. Experiencia en múltiples plataformas (Linux, NT, Windows 2000, Solaris, HP-UX, OSF1, DG-UX y otros).
3. Conversión de Aplicaciones: Proyectos de migración de sistemas para las diferentes versiones dentro de la línea de productos ORACLE, desde aplicaciones modo caracter, hasta el uso de sistemas a través del Web.
4. Datawarehousing: Definición de metodologías, creación e implantación de modelos y capacitación usando ORACLE Express.
5. Outsourcing: Recurso humano altamente capacitado y con amplia experiencia en las herramientas ORACLE para el desarrollo de los proyectos de su empresa.

Administración de Plataformas

Administración de equipos a nivel de:

1. Sistema Operativo: Amplia experiencia en el desarrollo de sockets para la comunicación e integración de sistemas entre diversas plataformas incluyendo ambientes Windows y Unix.
2. Administración de Productos ORACLE: Instalación, administración y optimización de RDBMS, Internet Application Server (IAS), Manager, Tunning, Express Server y otros packs.
3. Diagnóstico de Infraestructura y Optimización de Soluciones: Análisis de ambiente e infraestructura informática (equipos, redes, S.O. y Base de Datos para resolución de problemas complejos y recomendación de soluciones globales.
4. Esquema de Seguridad y Auditoría: Implementación de políticas de auditoría, aseguramiento a nivel de Sistema Operativo y Base de Datos.

Capacitación

Debido al alto grado académico de nuestro personal, la capacitación especializada en el área informática es uno de nuestros puntos fuertes. Se imparten cursos formales en diferentes áreas:

1. Sistemas operativos (Unix, Win 2000)
2. Base de Datos (ORACLE, SQL-Server))
3. Herramientas de Programación (ORACLE, Microsoft, Java, Developer, VBasic, C)
4. Inteligencia de Negocios (Dataware Housing, Data Mining).

Diseño Digital

Ofrecen además la creación de artes digitales personalizados, siendo un gran complemento para el desarrollo de proyectos. Entre ellos podemos citar: sitios web, portales, software, presentaciones corporativas, imagen corporativa, animaciones de alto nivel.

Entre las alianzas con que cuenta GBSYS están las firmas internacionales: Oracle, Datastream, Tilsor y entre los clientes se encuentran:

En el sector Gobierno:

1. Banco Central de Costa Rica (BCCR)
2. Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)
3. Comisión Nacional de Emergencias (CNE)
4. Junta de Protección Social de San José (JPSSJ)
5. Imprenta Nacional
6. Superintendencia General de Entidades
7. Financieras (SUGEF)
8. Superintendencia General de Pensiones (SUPEN)
9. Ministerio Nacional de Energía (MINAE)
10. Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR)
11. Consejo de Seguridad Vial (COSEVI)
12. Ministerio de Hacienda
13. Municipalidad de Belén
14. Municipalidad de Alajuela
15. Municipalidad de Escazú
16. Municipalidad de Pococí

En los sectores de Cooperativas, Fundaciones y Mutuales:

1. Cooperativa Coocique R.L.
2. Cooperativa de Productores de Leche (DOS PINOS)
3. Coopetierrablanca
4. Coopebrumas R.L.
5. Coopemex

6. Coopenae
7. Colegio de Químicos e Ingenieros Químicos
8. Fundación para la Vivienda Rural Costa Rica-Canadá
9. Fundación Promotora de Vivienda (FUPROVI)
10. Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo (MUCAP)
11. Mutual La Vivienda

En el sector de Banca y Finanzas

1. Banco Crédito Agrícola de Cartago (BCAC)
2. Banco Cuscatlán
3. Banco de Costa Rica (BCR)
4. Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI)
5. Banco Hondureño del Café (BANHCAFE)
6. Banco Interfín
7. Banco Internacional de Costa Rica (BICSA)
8. Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
9. Banco Popular y de Desarrollo Comunal
10. Banhcasa - Honduras
11. BN-FIDUCIARIA
12. Corporación Banex
13. Grupo Consolidado SAMA
14. Grupo Financiero Bantec
15. Grupo Financiero Cathay
16. Operadora de Pensiones
17. Complementarias BN-VITAL

En el sector de Industria y Comercio

1. Librería Lehmann
2. Alimentos Jack's
3. MediaGurú (Servicios Publicitarios)
4. GetWire Coral (USA) - Siempre en Contacto (CR)
5. Almacén Francisco Llobet
6. Ediciones Farben y Editorial Norma
7. Central Azucarera Tempisque (CATSA)
8. Azucarera el Viejo
9. XEROX de Costa Rica y El Salvador
10. Industrias Cárnicas S.A.
11. Corporación Supermercados
12. Unidos - CSU
13. Productores de Monteverde S.A.
14. Servicio Agrícola Cartaginés

15. S.A. - SERACSA
16. Agroquímicos de Costa Rica (AGROCOSTA S.A.)
17. IDS Consultores S.A.
18. Chiquita Brands Inc.
19. Autos el Lago

En el sector de Servicios Públicos

1. Radiográfica Costarricense S.A. (RACSA)
2. Empresa de Servicios Públicos de Heredia (ESPH)
3. Junta Administradora del Servicio Eléctrico de Cartago (JASEC)
4. Compañía Nacional de Fuerza y Luz (CNFL)
5. Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)

Sector Organizaciones Internacionales

1. Consejo Monetario Centroamericano (CMCA)
2. Instituto Interamericano de Cooperación para la
3. Agricultura (IICA)
4. Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE)

Sector Empresas de Consultoría

1. Accenture - España (antes Andersen Consulting)
2. Oracle de Centroamérica
3. Unisys de Centroamérica
4. Dinámica Consultores Internacionales (DCI)

Como se puede observar en la caracterización de las principales empresas del sector, éstas ofrecen una amplia variedad de sistemas o programas de software.

Es por eso que a continuación se describen las principales empresas de software que componen cada uno de los segmentos que se han considerado.

Principales empresas participantes por segmento

Sistemas de administración de nómina y recursos humanos

Las principales empresas que componen este segmento ofrecen servicios muy variados, aunque destacan en este tipo de software. Ellas son:

1. Codisa

CODISA-HR: es una moderna y ágil herramienta que satisface las necesidades del departamento de Recursos Humanos con un sistema integrado que permite a la empresa ingresar, manipular y crear información de todo el personal, a la vez que dicha información puede ser consultada sin alterar los datos reales.

Permite realizar una labor tan sencilla como crear el catálogo de cuentas y centros contables hasta hacer una labor tan compleja como aplicar la nómina, sin dejar de lado procesos básicos e importantes para el área de Recursos Humanos como: la inclusión del organigrama con el respectivo personal, aplicar todo tipo de acciones de personal, planear y otorgar días de vacaciones, llevar el control de los cursos de capacitación asignados al personal, aplicar el debido proceso de selección y reclutamiento, cargar y validar las marcas de tarjeta que aplican para una nómina específica e incluso evaluar el rendimiento de todo el personal con la cantidad de evaluaciones que prefiera la compañía.

Se compone de ocho módulos, totalmente integrados entre sí, que permiten la ejecución de los diferentes procesos de la solución:

1. Administración
2. Reclutamiento
3. Expediente
4. Acciones de personal
5. Cálculo de nómina
6. Entrenamiento
7. Evaluación
8. Vacaciones

Por otra parte, provee excelentes mecanismos para la distribución de centros de costo capaces de adaptarse a las particularidades de cada cliente, así como una adecuada integración de los movimientos contables generados desde Recursos Humanos con los sistemas contables – financieros.

2. Exactus

Tanto el sistema de EXACTUS Business Software como el de Impulso, dentro de sus campos de acción tienen un área enfocada a recursos humanos y nómina

EXACTUS Business Software:

C Recursos Humanos se compone de los siguientes módulos:

Recursos Humanos: permite el registro y control de la información relacionada con el personal que labora en la empresa, de una manera detallada, ordenada y segura. Este es un módulo auxiliar de Control de Nómina, ya que facilita la obtención de información de los empleados para realizar las transacciones y lleva un manejo ordenado de las características de los empleados.

Beneficios:

1. Le garantiza una mayor productividad en el trabajo del Departamento de Recursos Humanos al proveerlos de una herramienta que permite consultar el desempeño del personal y agiliza sus labores para confeccionar acciones de personal y documentos automáticamente.
2. Le permite mantener un flujo de información interdepartamental eficiente gracias a la integración con los diferentes módulos, principalmente con Control de Nómina.
3. Se fomenta la productividad de toda la organización, al establecer los puestos según las tareas que deben realizarse en una empresa.
4. Respalda la toma de decisiones, al brindar estadísticas que soporten programas motivacionales (índices de rotación para análisis de pérdida de personal respecto del promedio de empleados, de rotación para análisis de desvinculaciones voluntarias, etc.).
5. Le facilita el seguimiento de actividades que afectan directamente el recurso humano de la empresa, como la rotación de personal, accidentes laborales, ausentismo, etc.

Características:

1. Permite el manejo de fechas adicionales de antigüedad: la del gobierno y la de la empresa.
2. Manejo separado del nombre del empleado (nombre y apellidos) en varios campos.
3. Funciones de auditoria que permiten dar seguimiento de los cambios realizados, mediante la generación automática de acciones de personal, en la información de los empleados.
4. Envío de correos a empleados ligado a MS-Exchange.

5. Direcciones detalladas para los empleados. Estas direcciones están basadas en múltiples rubros configurados por el usuario.
6. Mantenimiento de contribuciones vacacionales (conceptos relacionados con las vacaciones) y regímenes de vacaciones (agrupación de contribuciones vacacionales) para apoyar el cálculo de vacaciones.
7. Proceso de cálculo automático de vacaciones a empleados optimizados.
8. Consulta por empleado de las vacaciones aplicadas y registradas en las acciones de personal.
9. Función para especificar a los empleados el régimen mediante el cual se le calculan las vacaciones.
10. Posibilidad de incluir campos adicionales en las acciones de personal.
11. Inclusión del campo fecha en la consulta de encuestas para comparaciones salariales.
12. Registro para el control de plazas optimizado.
13. Tabla de consulta en la columna acción de personal dentro del mantenimiento de accidentes.
14. Configuración del subtipo de documento con el que las transacciones de pago deben aplicarse al módulo de Control Bancario.
15. Se integra con el módulo de Control de Nómina para la actualización y almacenamiento de la información proveniente de las acciones de personal (cambios del empleado dentro de la empresa), para la toma de futuras decisiones (fechas de evaluaciones realizadas, accidentes ocurridos, encuestas salariales, etc).
16. Cuenta con facilidades para la definición de los puestos de trabajo existentes.
17. Se pueden crear y controlar plazas por puesto y definir diferentes estados y características para cada una.
18. Controla la seguridad de la información que se registra en las acciones de personal, al utilizar diferentes estados en dichas acciones que evitan modificaciones no programadas.
19. Integración con el programa de Microsoft Word, para la creación de diferentes tipos de documentos como cartas, constancias de salario, etc.
20. El sistema puede calcular y emitir los pagos por aportes de la empresa, realizando la liquidación a los empleados que estén pendientes de pago.
21. Realiza automáticamente la generación de asientos contables para los procesos de liquidaciones por pagar, generación de cheques y liquidaciones de empleados.

22. Este módulo cuenta con una serie de reportes que le permiten obtener información en forma clara y ordenada de distintos aspectos relacionados con los empleados y el Departamento de Recursos Humanos.
23. Se lleva control del estado en el que se encuentra el empleado dentro de la empresa (activo, pago, temporal o interino, etc.).
24. Brinda la facilidad de realizar aumentos masivos de salarios por departamentos, centros de costo y puestos.

Regionalizaciones:

1. Generación de reporte en archivo ASCII para el S.U.A (opción para México en Recursos Humanos).
2. Cálculo del salario diario integrado (opción para México de Recursos Humanos).

Nómina: control de nómina se encarga del manejo eficiente y seguro de las nóminas o planillas de la empresa y de registrar los asientos correspondientes en el módulo de Contabilidad General, completando así la integración contable. Este módulo se amolda a los requerimientos de cada empresa y a las diferentes legislaciones internacionales, al presentar gran flexibilidad para la definición y especificación de los conceptos del salario de los empleados.

Beneficios

1. Se minimiza el potencial de error humano, ya que el proceso de cálculo de planillas está diseñado para asegurar, con una correcta formulación de los rubros asociados al salario, planillas libres de errores.
2. El sistema le brinda seguridad y un flujo rápido y confiable de transacciones entre departamentos por medio de la integración con los diferentes módulos del sistema.
3. Le garantiza la confidencialidad de la información de planillas por medio de funciones de seguridad que restringen el uso del sistema a personal debidamente autorizado.
4. Optimiza los recursos destinados al control de las planillas de su empresa, al requerir menor tiempo y personal para el cumplimiento de esta tarea.

Características:

1. Permite el manejo de fechas adicionales de antigüedad: la del gobierno y la de la empresa.
2. Manejo separado del nombre del empleado (nombre y apellidos) en varios campos.

3. Auditoría para dar seguimiento de los cambios realizados, mediante la generación automática de acciones de personal, en la información de los empleados.
4. Envío de correos a empleados ligado a MS-Exchange.
5. Manejo de direcciones detalladas para los empleados. Estas direcciones están basadas en múltiples rubros configurados por el usuario.
6. Función que permite la visualización de asientos de las transacciones contables.
7. Reporte que permite la revisión de modificaciones a las nóminas.
8. Asociación de cualquier tipo de concepto a un empleado después de calculada una nómina.
9. Presenta una funcionalidad que permite el cálculo parcial de las nóminas.
10. Registro de los mensajes y errores en una bitácora (archivo ASCII) al procesar una nómina.
11. Control de privilegios por concepto. Esta función permite definir privilegios para consulta, edición e impresión de reportes.
12. Cálculo de conceptos para empleados por diferentes centros de costo.
13. Esta función soporta procesos de cálculo, aprobación, reporte, cancelación y aplicación de vacaciones.
14. Fórmulas predefinidas ligadas al cálculo de vacaciones.
15. Configuración del subtipo de documento con el que las transacciones de pago deben aplicarse al módulo de Control Bancario.
16. Ordenamientos para imprimir reporte de resumen de conceptos.
17. Se integra con el módulo de Recursos Humanos para utilizar los datos de los empleados y conocer el estado de los mismos para efectos de cálculo de pago de salarios.
18. Se integra con los módulos de Contabilidad General y Control Bancario.
19. El sistema almacena los datos generales sobre los empleados.
20. Cada empleado está asociado a una nómina, pero la empresa puede manejar diferentes tipos, tales como mensual, semanal, anticipada, etc.
21. Para realizar cambios en las nóminas, el sistema siempre realiza verificaciones de la consistencia de los datos ingresados.
22. Si existen inconsistencias en la información ingresada, el sistema detiene el proceso y envía mensajes de aviso en los cuáles determina dónde se encuentra el problema.
23. Permite la definición de múltiples rubros (conceptos) de pago y deducción del salario.

24. Se puede definir para una nómina, la utilización de conceptos que utilicen una o más variables de decisión, para que el sistema calcule el salario según parámetros definidos.
25. Se pueden definir nuevos conceptos por medio de la construcción de fórmulas; el sistema cuenta con un editor de fórmulas para conceptos.
26. Cada concepto es asociado a los centros de costo y se puede definir a cuáles empleados se les aplicarán (manualmente) o asociar automáticamente a todos los empleados.
27. Se pueden generar pagos independientes de la nómina, de conceptos liquidables (p.e. ahorros) que se han acumulado en periodos anteriores.
28. El sistema genera un archivo histórico que registra cada monto pagado o deducido por los empleados debido a los conceptos aplicados o considerados en cada planilla.
29. Permite la revisión previa de planillas antes de su aprobación, cada vez que se calcula la planilla, el sistema realiza un análisis de inconsistencias para evitar la aprobación de nóminas con errores.
30. Los reportes pueden ser filtrados, según las necesidades del usuario. Pueden generar diferentes reportes tales como: reportes de inconsistencias de nómina, reportes de desglose por entidad bancaria, comprobantes de pago, listado de los conceptos incluidos en cada nómina, generar tarjetas de empleados, etc.
31. El módulo realiza el registro de los movimientos contables asociados a la generación de los cheques para la liquidación de los aportes liquidables.
32. Cuenta con un proceso que permite actualizar las fórmulas de los conceptos, en el caso de que se hayan realizado modificaciones.
33. El sistema lleva un registro de todos los asientos contables realizados por las transacciones que se realicen.
34. Controla la seguridad del sistema, al registrar a los usuarios que tiene autorización para generar, modificar y aplicar cada tipo de planilla.

Exactus Impulso

Nómina: permite una flexible administración de la nómina complementada con la información fundamental de Recursos Humanos. Aplica para cualquier tipo de empresa y permite la integración con cualquier otra versión de Exactus Impulso

Áreas de la aplicación:

- Control de Nómina

- Recursos Humanos
- Pre-configuración de conceptos de nómina por país, incluyendo beneficios, deducciones, y aportes.
- Cubos adicionales de Exactus Apoyo (herramienta de Inteligencia de Negocios) para análisis de nómina y recursos humanos.

3. Tecapro

Tiene un sistema de nómina orientado específicamente al control de salarios en empresas dedicadas a diversas actividades. Este sistema constituye una herramienta de control de alta productividad, que permite al mismo usuario definir campos, cálculos, reportes, etc., sin necesidad de programación adicional.

4. Proyectica:

PROYECTICA S.A.	
Gerente o Representante:	Huberth R. Hernández González
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo e implantación de sistemas complejos, especialmente para empresas grandes y sector público. Desarrollo a la medida de los requerimientos del cliente. Soporte técnico y mantenimiento.
Productos y Servicios:	Recursos Humanos SIRH-PT; Suministros SIS-PT; Financiero SIF-PT. ORACLE. PRECISE; Soporte Técnico. Mantenimiento. Rendimiento de Sistemas. MUNIX-PT Sistema para Gobiernos Locales.
Países a los que Vende:	Centroamérica.
Información de Contacto:	
Dirección:	Moravia, del Centro Comercial los Colegios, 300 Norte, 100 Este y 300 Norte.
Teléfonos:	(506) 507-9000
Fax:	(506) 507-9001
Apartado y Código Postal:	8512-1000
Correo electrónico:	proyectica@proyectica.com
Internet:	www.proyectica.com

Fuente: CAMTIC

Fue constituida en febrero de 1987 como resultado de dos personas con la clara visión de desarrollar proyectos de informática con un importante nivel de complejidad enfocándose principalmente en empresas del sector público.

A partir de 1998, PROYECTICA inició sus operaciones en otros países. Actualmente tiene oficinas en El Salvador y República Dominicana, aparte de sus oficinas centrales en Costa Rica.

Productos

Durante cerca de una década, la empresa ha desarrollado herramientas orientadas hacia la Planeación de los Recursos Empresariales - Enterprise Resource Planning (ERP) - para organizaciones complejas, encontrando un nicho de mercado en el sector público. Sin embargo, estos sistemas también se orientan a empresas privadas que presenten un nivel de complejidad importante.

El ERP de PROYECTICA está conformado por sistemas para la planificación y administración del recursos humano, los insumos internos (suministros) y los recursos financieros, dividido respectivamente en: SIRH-PT (Sistema Integrado de Recursos Humanos), SIS-PT (Sistema Integrado de Suministros) y SIF-PT (Sistema Integrado Financiero), desarrollados sobre plataforma ORACLE, líder mundial en Base de datos y herramientas de desarrollo. Adicionalmente, dispone de aplicaciones específicas para la actividad sustantiva de las organizaciones o una amplia experiencia en desarrollo a la medida de los requerimientos organizacionales.

Las características más relevantes presentes en los sistemas son:

1. Actualización y accesibilidad: La información puede ser actualizada y accesada desde diferentes áreas y niveles de la organización, controlada por un sistema de seguridad.
2. Entrada de datos única: Una vez que un dato ha sido introducido en el sistema, no es necesario introducirlo nuevamente, sino que el mismo será "arrastrado" en las etapas siguientes del ciclo de producción.
3. Facilidad de operación.
4. Información completa: Toda la información que la organización requiere para la Planeación de los Recursos esta en los Sistemas.

Esto se logra a partir de los sistemas base, sumado a las adaptaciones que se realizan a cada caso en particular.

5. Simulaciones: En diversas aplicaciones de los sistemas se pueden realizar simulaciones de diversas situaciones. Adicionalmente, se pone a disposición el Módulo de Escenarios que simula los resultados futuros de la organización, a partir de la información disponible.
6. Información parcial y total: La administración de la organización no necesita que un ciclo se cierre para consultar la información. Los sistemas permiten realizar consultas de información conforme avanza el ciclo de producción y por supuesto, al cierre del mismo.
7. Obligaciones legales: Garantizan el cumplimiento de las obligaciones legales de índole fiscal, contratación administrativa, administración pública y otras que afectan.
8. Tratamiento de la moneda.
9. Integración entre los módulos.
10. Salidas en múltiples medios: Las diversas salidas de los sistemas pueden ser impresa, en pantalla, a un archivo o e-mail.
11. Control: Existen controles tanto orientado a filtrar errores en la entrada de información como a los derechos de los usuarios en los sistemas, de forma tal que se disponga de la mayor calidad de la información.
12. Servicio al cliente: Los sistemas tienen una clara orientación tanto al cliente interno como externo, proveyendo la información que los mismos requieren en forma oportuna.
13. Control de Costos: Los sistemas de PROYECTICA disponen de las aplicaciones necesarias para reflejar los costos de la organización bajo diversos parámetros.
14. Información para la toma de decisiones: Los sistemas disponen gran cantidad de salidas de información para la toma de decisiones, amén de tener la apertura para conectarse con aplicaciones orientadas a *datawarehouse*.

Servicios

Los servicios provistos pretenden orientar a las organizaciones en las decisiones estratégicas durante la gestación de un proyecto.

La empresa soporta el proceso de implantación de sistemas que involucra la ejecución de una enorme cantidad de actividades relacionadas con cambios en la organización, cambios tecnológicos, creación de información y evaluación del sistema. Una vez que el sistema se ponga en producción, ofrece sus servicios para optimizar el desempeño, realizar mejoras, cambios tecnológicos y adaptaciones. Finalmente, realiza eventos de capacitación de carácter general o particular para las organizaciones según sus necesidades.

Desarrollo: Servicios de desarrollo de sistemas desde cero, esto es, realizando todas las etapas del ciclo de desarrollo. Por supuesto, en este proceso utiliza componentes que ya ha desarrollado en otras experiencias

Implantación: Consiste en la adaptación de los sistemas a los requerimientos particulares de cada cliente, con base en los sistemas base que dispone la empresa; así como a las labores complementarias para su implantación.

Capacitación: presta servicios de capacitación y realiza seminarios en tecnologías de información, administración o temas específicos. Esto se hace como complemento a los productos y servicios principales de nuestra organización.

Soporte: Consiste en actualizar, mejorar o resolver problemas específicos en sistemas existentes en las organizaciones. Dichos sistemas pueden o no ser desarrollados por PROYECTICA.

Consultoría: presta servicios de consultoría en tecnologías de información, administración o temas específicos. Esto se hace como complemento a los productos y servicios principales de nuestra organización. Especial importancia tiene la consultoría en la formulación de proyectos y el desarrollo de modelos, previo al desarrollo de sistemas propiamente.

Clientes

PROYECTICA tiene presencia en El Salvador, República Dominicana. En Costa Rica la mayoría de sus clientes son del sector público, por ejemplo el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).

Software para administradores de fondos de pensiones y cesantías

Las principales empresas que componen este segmento son

1. Sysde:

Otras de las áreas a las que ha dedicado recursos esta empresa es a la creación de software especializado para la administración de fondos de pensión tradicionales, obligatorios y complementarios, producto que le ha ayudado a incursionar con éxito en muchos mercados.

Un ejemplo de esto es el caso de Polonia, donde se instaló con éxito el sistema **Pensión 2000** en dos clientes, esto lo logró utilizando el concepto de centro de desarrollo que permite centralizar el proceso de adaptaciones comunes en una oficina para luego ser instalados en los clientes donde un pequeño equipo de consultores se encargan de realizar la personalización, esta forma de trabajo reporta grandes beneficios económicos para los clientes al compartir costos en una buena parte del desarrollo. Este programa también lo tienen tres empresas en República Dominicana, estas empresas son: AFP Siembra perteneciente al grupo Citibank, AFP Reservas perteneciente al banco público más grande del país y AFP Popular perteneciente a una de las instituciones financieras más grandes de la República Dominicana.

En Costa Rica algunos de sus clientes son las cuatro más grandes operadoras de pensiones, a saber Banex OPC e Interfin Pensiones (fusionado en Interfin-Banex), BN-Vital, Popular Pensiones, Vida Plena, que controlan más del 90% del mercado total, utilizan Pensión 2000 como su plataforma principal.

En Costa Rica este programa ha estado a la vanguardia de las soluciones informáticas para las administradoras de fondos de pensión por su robustez y versatilidad. El mismo fue probado durante el reciente proceso de reforma en el sistema de pensiones llevado a cabo en el mercado costarricense, el cual, entre uno de los principales cambios refleja la creación de un ente concentrador (SICERE) encargado de llevar a cabo el control de la afiliación, recaudación y traspasos.

Las fortalezas que tiene este sistema es la facilidad a la que se adapta a los diferentes modelos operativos con un mínimo de cambios así como su seguro manejo de la información.

Junto con el programa de pensiones, SYSDE desarrolló la funcionalidad que le permite a Pensión 2000 interactuar con el SICERE y de esta

forma garantizar que sus clientes se incorporarán al nuevo modelo sin problemas o atrasos y de una forma tan exitosa como lo fue el proceso de afiliación que culminó con este programa a la cabeza del mercado.

La estructura funcional de este sistema está compuesta por:

- Políticas Administrativas y Clientes
- Administrativas de Fondos de Pensión
- Administración de Inversiones
- Administración de Fuerza de Ventas
- Mercadeo
- Contabilidad General
- Administración de Cuentas Bancarias
- Recaudación
- Cobranza
- Traspasos
- Afiliación

Este sistema puede ser implementado en dos contextos, uno denominado complementario o voluntario donde la regulación que ampara los fondos de pensiones es escasa o generalmente es una figura de fideicomiso y normalmente los aportes se realizan cuando el cliente lo desea, y el segundo es el obligatoria donde ya existe una reforma al sistema previsional del país en la que se estipula entre otras cosas la obligatoriedad de pertenecer al sistema y los aportes deben ser realizados periódicamente. Esta solución se nutre constantemente por medio de la experiencia acumulada por Sysde en más de 20 implementaciones realizadas bajo diferentes modelos operativos tanto en América Latina como en Europa.

Está diseñado para que todas aquellas instituciones dedicadas a la administración de prestaciones tales como Administradoras de Fondos de Pensión, Empresas Aseguradoras, Administradoras de Rentas Vitalicias, Agencias del Seguro Social o cualquier otra Institución dedicada al pago de pensiones u otros beneficios cuenten con una herramienta paramétrica que les permita centralizar la gestión de todos

sus programas de beneficios definiendo para cada uno de ellos sus etapas, requisitos y fórmulas de cálculo.

Como una ventaja se ofrece el servicio de **E-fondos** herramienta que le permite a los afiliados y a los visitantes disponer de los servicios de su Administradora de Fondos las 24 horas del día lo 7 días de la semana. Por medio de esta plataforma se adiciona a las funciones normales informativas de una página web toda la capacidad transaccional necesaria para que sus clientes cuenten con un medio efectivo de interacción con su operadora sin necesidad de salir de su oficina u hogar asegurándoles de esta forma el servicio que ellos demandan.

2. Dimsa:

DISEÑOS INFORMÁTICOS MODERNOS, S.A. (DIMSA)	
Gerente Representante:	Ing. Roy Maynard F.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Sistemas Bursátiles y Financieros
Productos y Servicios:	Sistema de Intermediación Bursátil, Sistema de Administración de Fondos de Inversión, Sistema de Administración de Fondos de Pensiones, Sistema de Emisión y Control de Emisiones de Títulos Valores, Sistema de Descuento de Facturas
Países a los que Vende:	Guatemala, Panamá, Nicaragua, Perú, Honduras, República Dominicana, El Salvador, Bolivia
Información de Contacto:	
Dirección:	Paseo Colón. Edificio Torre Mercedes, piso 8
Teléfonos:	(506) 295-6685
Fax:	(506) 295-6844
Apartado y Código Postal:	1162-2100
Correo electrónico:	ventas@dimsa.co.cr
Internet:	www.dimsa.co.cr

Fuente: CAMTIC

DIMSA Software, es una empresa dedicada al desarrollo de sistemas automatizados en el área financiera y, en especial, de aplicaciones bursátiles que se conformó en el año 1991.

En Costa Rica cerca de 75% de los puestos de bolsa, un 73% de los fondos de inversión y un 37% de los fondos de pensiones, poseen los sistemas de esta empresa, la mayoría de ellos con más de 3 años de utilizarlos.

En el año 1997, la empresa inició sus incursiones al exterior de Costa Rica, donde se han podido posicionar, en todos los países del área Centroamericana y en República Dominicana, con versiones de los sistemas adaptados a las diversas características de cada país.

Fortalezas:

- Soluciones ajustadas al cliente
- Tecnología de punta, adaptable a múltiples ambientes
- Entrega de programas fuente
- Tres niveles de soporte
- Personal de amplia experiencia en el sector Financiero y Bursátil

El Sistema Administrador de Fondos de Pensiones (SAFP): provee las herramientas para administrar eficientemente las carteras, tanto activa como pasiva, de uno o múltiples fondos de pensiones, integra además todas las labores conexas a la administración del fondo de forma totalmente integral brindando información fidedigna y oportuna para uso interno, para los clientes y para las entidades reguladoras.

El sistema está compuesto de 12 módulos importantes, por medio de los cuales se realizan todas las funciones en el sistema:

- Módulo de Administración
- Módulo de Cartera Activa
- Módulo de Contabilidad
- Módulo de Tesorería
- Módulo de Proyecciones Actuariales
- Módulo de Retiros
- Módulo de Gestión
- Módulo de Valoralización
- Módulo de Superintendencia
- Módulo de Afiliaciones
- Módulo de SiCeRe (Sistema Centralizado de Recaudación)
- Módulo de Seguridad

Cómo aspectos generales a todos los módulos, el sistema ofrece las siguientes características:

1. Se ha procurado la flexibilidad y facilidad de uso en los procesos utilizando consultas de valores válidos, descripción de botones en la pantalla, etc.
2. Los reportes son enviados primero a la pantalla y luego si el usuario necesita, pueden imprimirse. También se pueden exportar a Excel, Word, E-mail, etc.
3. Existe una estandarización en los botones utilizados en todos los módulos, lo cual facilita el uso y comprensión del sistema.
4. Todos los procesos de mantenimiento poseen filtros para la búsqueda de datos.
5. Todos los módulos cuentan con ayuda en línea mediante la cuál el usuario puede ubicar información conceptual u operativa de cada proceso y del módulo en general.
6. Todos los módulos incluyen consultas gráficas con el desglose jerárquico de la información, desde el nivel de mayor resumen hasta el detalle transaccional.

Otro de los servicios que esta compañía ofrece es el Diseño Páginas Web, ofrecen el servicio de hospedaje o "hosting" de páginas web en el servidor en Estados Unidos. Cuentan con una administración remota eficiente de los servicios que proveemos, tales como el e-mail y FTP.

Le ofrecemos hacer los trámites con la ICANN (The Internet Corporation for Assigned Names and Numbers) para la inscripción de dominios. Tales como "www.suempresa.com"

Entre algunos de sus clientes se encuentran:

Costa Rica:

1. Puestos de Bolsa: Mutual Valores, Banex Valores, Cathay Valores.
2. Agentes Corredores de Bolsa, Banco Internacional de Costa Rica, INS-Bancrédito Valores S.A., Banco de Costa Rica, Banco Popular Interfin Valores, Lafise Valores, San José Valores, Scotia Valores.
3. Fondos de Inversión: Bañes SFI, Banco de Costa Rica SFI, Banco Nacional SFI, Banco Popular SFI, Lafise SFI, Cathay SFI, San José Valores SFI, Vista SFI, Serfin SFI.
4. Pensiones: BCR Pensiones, INS Pensiones.

5. Custodio: INS-Valores, Popular Valores, Cámara de emisores, Energía Inteligente, Camping San Miguel.

Clientes en Honduras, República Dominicana, Panamá, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Bolivia, Perú, Colombia (Fondos de Inversión Nación)

Distribuidores

Colombia: Alcuadrado S.A

Rep. Dominicana: Netservices C.R.

Panamá: Teinsa (Tecnología Inteligente S.A.)

El Salvador: AYSSA (Administración y Sistemas S.A.)

Software para el sector salud

Las principales empresas que componen este segmento son

1. Prides:

PRODUCTOS INFORMÁTICOS PARA EL DESARROLLO, PRIDES	
Gerente o Representante:	Ing. Carlos Fernández Guevara
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Es una empresa de Consultoría y Construcción de Aplicaciones Automatizadas.
Productos y Servicios:	Medi*Sys es una solución informática para el apoyo de las actividades de un hospital.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Ofiplaza del Este, Edificio A, primer piso.
Teléfonos:	(506) 234-0400
Fax:	(506) 234-2305
Apartado y Código Postal:	561-1000 San José, Costa Rica
Correo electrónico:	info@prides.net
Internet:	www.prides.net

Fuente: CAMTIC

Empresa fundada en 1983, dedicada a la asesoría, capacitación y desarrollo de sistemas de información. Una de sus principales

actividades ha sido el desarrollo de sistemas de información para el campo de la salud por lo que han contribuido con la modernización de varias clínicas, hospitales, Ministerios de Salud y Seguros Sociales de Centro América. Son la empresa líder en la región en el campo de los sistemas de información en salud y ya están operando en el mercado latinoamericano.

Para asegurar la calidad de los productos y servicios se rigen por las siguientes normas de calidad:

1. Utilizan las metodologías, técnicas de documentación, conceptos, principios y herramientas, más generalmente aceptadas en Informática y que permiten un enfoque de ingeniería en la construcción de sistemas de información.
2. Todo el personal asignado como directores de proyecto o en cargos de responsabilidad en los mismos, cuentan con estudios superiores y amplia experiencia en el campo.
3. Los proyectos son finalizados en el tiempo acordado.
4. La calidad de los productos tienen prioridad sobre cualquier otra consideración.
5. Los proyectos están enfocados hacia la solución de los problemas de información del cliente.
6. Cuentan con fuertes alianzas con los principales proveedores de tecnologías de desarrollo de aplicaciones con el fin de garantizar productos de calidad y que utilizan tecnología adecuada según las necesidades.

El producto desarrollado se llama Medisys está conformado por una serie de soluciones que pretenden automatizar cualquier establecimiento de salud, independientemente de su tamaño, nivel de resolución y grado de articulación con otros establecimientos.

Estas soluciones son:

MEDISYS HIS: es una solución informática, diseñada y construida para ayudar al personal médico y administrativo de los establecimientos de salud privados o públicos, independientes o articulados en una red de servicios, a enfrentar con éxito los desafíos actuales en la industria de la salud, es un producto integral para la automatización de establecimientos que manejen consulta externa, hospitalización y emergencias y que requieran operar en forma articulada en una red regional o nacional de servicios.

Entre las funciones de este sistema destacan:

1. Registro y consulta de las consultas médicas
2. Registro y consulta de las visitas médicas
3. Registro y consulta de datos de emergencias
4. Ordenes a servicios de apoyo diagnóstico (Exámenes de Laboratorios Clínicos, de Gabinete, etc.) o terapéutico (Rehabilitación, Radioterapia, Quimioterapia, etc.)
5. Ordenes al Banco de Sangre
6. Consulta de resultados de las órdenes a servicios de apoyo
7. Recetas médicas y consulta del perfil terapéutico
8. Interconsultas
9. Traslados entre servicios
10. Registro y consulta de la dieta
11. Registro y consulta de las ordenes médicas y de los cuidados de enfermería
12. Programación de cirugías
13. Acceso al expediente médico electrónico
14. Ordenes a Centro de Equipos

MediSys CE: es el sistema de información básico para automatizar la consulta externa de un establecimiento de salud. Puede operar en un establecimiento de salud que cuenta con un solo médico de medicina general o uno que cuenta con decenas de médicos en el que se brindan consultas de medicina general, de especialidades, cirugía ambulatoria, odontología y otras consultas no médicas (psicología, enfermería, etc.).

Las funciones más importantes que apoya son:

1. Identificación del paciente. Verificación de que el paciente ya exista en la base de datos y en su defecto recolección de los datos generales del paciente. Emisión de documentos tales como carnés o las primeras hojas del expediente físico.

2. Validación de derechos y de los servicios a los que tiene acceso el paciente de acuerdo con las normas del establecimiento o de la red de servicios de salud.
3. Administración de las agendas médicas a fin de mantener agendas electrónicas actualizadas de los profesionales que brindan consulta en el establecimiento. El sistema permite construir varias agendas para un mismo médico en diferentes servicios, con diferentes fechas de vigencia y el sistema se encarga en forma automática de utilizar la agenda activa en cada momento. La carga de consulta de los médicos es construida en función del número de horas contratadas y de la cantidad de citas por hora tanto de primera vez como subsecuentes. El sistema permite registrar los tiempos que el médico dedicará a otras actividades tales como permisos, capacitación, docencia, etc., de tal forma que se garantiza que los pacientes no serán citados en horas en que el médico no esté disponible. El sistema tiene la capacidad de crear agendas en las que muchos médicos pueden atender a un solo paciente en un momento dado, o en las que uno o más médicos atienden a varios pacientes.
4. Citación automatizada. Capacidad de otorgar citas en forma automatizada para el mismo día o para otros días de acuerdo con la disponibilidad de las agendas médicas electrónicas. El sistema permite la citación escalonada o a una misma hora en la mañana y en la tarde. Las citas son asignadas de acuerdo a su naturaleza (primera vez y subsiguiente). El sistema emite un comprobante de la citación que se le entrega al paciente.
5. Administración de la citación. Capacidad de la jefatura de Consulta Externa de controlar en todo momento la forma en que está transcurriendo la consulta y tomar acción en caso de excepciones tales como ausencia no prevista de un médico que obligan a una reasignación automatizada de la consulta del médico entre el resto de los colegas o a una reprogramación de las citas.
6. Archivo físico de expedientes médicos automatizado. Capacidad de controlar las salidas y entradas de los expedientes físicos. Apoyo al personal de archivo para enviar los expediente físicos a los diferentes consultorios antes de la consulta de cada paciente.
7. Control de la consulta. Capacidad del personal de apoyo de controlar la citación de los pacientes, marcando los que se presentan y los que no, verificando la presencia del expediente físico y pasando los pacientes al consultorio del médico en la hora indicada.
8. Registro de los datos resultantes de la consulta (Post-Consulta). Capacidad del personal de apoyo de registrar el diagnóstico, las actividades y los procedimientos realizados durante la consulta. El sistema permite asignar citas (subsecuentes o en otros servicios) al

paciente e imprimir etiquetas con los datos generales del paciente y del servicio a fin de que puedan ser fácilmente adheridas a las órdenes emitidas por el médico (exámenes de laboratorio, referencias, recetas, etc.).

9. Registro de las ordenes de Rayos x y de Ultrasonido. Permite registrar las ordenes de Rayos x y de Ultrasonido y programar las citas de los pacientes en esos servicios.
10. Registro de incapacidades. Capacidad del personal de apoyo de alimentar las incapacidades extendidas por los médicos a fin de controlarlas y de producir los informes de control y estadísticos necesarios.
11. Estadísticas. El sistema permite obtener la bioestadística regular de los servicios de consulta externa.
12. Sistema de Información Gerencial. Basado en la tecnología OLAP el sistema permite el procesamiento periódico de la información que puede ser analizada mediante herramientas tales como Excel. Con esta tecnología los usuarios sin conocimientos de computación pueden preparar los informes necesarios para la toma de decisiones en su respectivo nivel de autoridad.

MediSys IPC: es un sistema informático para el manejo del Expediente Médico Electrónico que se utiliza en conjunto con MediSys CE en la consulta externa de los establecimientos de salud que brindan consulta médica general, de especialidades y de odontología. Tiene como objetivo brindarle al médico la capacidad de consultar y actualizar el expediente médico electrónico del paciente desde una computadora localizada en su propio consultorio, y agilizar y facilitar las labores de consulta y registro de datos y de emisión de órdenes médicas.

Algunas de las características más importantes son:

1. Su facilidad de uso gracias a que mucha de la información que el médico requiere registrar durante la consulta ya se encuentra almacenada en la base de datos y por tanto el médico solo tiene que seleccionarla.
2. Los datos de consultas anteriores del paciente, los antecedentes recolectados durante la primera consulta, el diagnóstico, los resultados de exámenes, los medicamentos que se le recetaron al paciente, las alergias, los problemas, las curvas de crecimiento, etc., están disponibles para su consulta inmediata con simples clics.

3. Es su capacidad de estandarizar la recolección de datos durante la consulta a través de formularios electrónicos de atención sensibles al servicio y género del paciente.
4. Agiliza las labores del médico con una facilidad denominada "generación automática de texto".
5. Permite el registro diferenciado de la información de las consultas dependiendo de si son de primera vez o subsecuentes.

MediSys NeoPharma: es un producto de la familia MediSys, diseñado y construido para automatizar las actividades de una o varias farmacias dentro del mismo establecimiento. El sistema agiliza y controla las labores cotidianas de la farmacia tales como: recepción de recetas, registro de la información de las recetas, revisión de recetas, preparación de recetas, control del inventario de medicamentos de la farmacia, impresión de etiquetas con indicaciones, entrega de recetas a los pacientes, reintegro de recetas (cuando los medicamentos no son retirados por el paciente) y generación de estadísticas.

Una de las principales ventajas es su capacidad de imprimir etiquetas con las indicaciones del medicamento que pueden ser fácilmente adheridas al empaque.

Otra de las características notables es el control del inventario de medicamentos por lotes. Cada receta despachada es descargada del inventario y del lote respectivo con lo que la administración de este importante aspecto se facilita para evitar el desabastecimiento o vencimiento de medicamentos. Apoya la gestión de reposición de medicamentos con un módulo que agiliza y facilita la construcción de pedidos al almacén de medicamentos o a proveedores y permite registrar fácilmente los ingresos de medicamentos al inventario. Si el establecimiento cuenta con diferentes farmacias permite el control de los inventarios de cada una de ellas.

MediSys Pro Lab: es un sistema de información de laboratorios (SIL) que automatiza las principales funciones de un laboratorio clínico y que puede operar en forma autónoma o formar parte de un sistema de información mayor. El sistema agiliza y controla las labores cotidianas del laboratorio tales como: solicitudes de exámenes, manejo de la prioridad, recepción de muestras, comunicación con los analizadores, registro de resultados manuales y generación de estadísticas.

Una de las características más sobresalientes es su capacidad de agrupar las determinaciones en grupos de exámenes que a su vez se

pueden agrupar en secciones. De esta forma el laboratorio del establecimiento define el menú de secciones, los grupos de exámenes de cada sección y las determinaciones que conforman cada grupo. Esta información está disponible para que los médicos puedan ingresar las órdenes sin necesidad de digitar datos con el teclado (seleccione y marque).

MediSys EM: es un sistema informático diseñado y construido para agilizar las actividades realizadas en el área de emergencias de un establecimiento de salud. Permite registrar la información general del paciente atendido en el área de emergencias (Hoja de Emergencias), registrar su clasificación (Triage) y facilitar el seguimiento durante su estancia en esta área.

Es el elemento coordinador del área de emergencias. Los médicos convergen a la estación de trabajo para obtener información de los pacientes, registrar sus notas, diagnósticos provisionales, una historia clínica resumida, el resultado del examen físico, ordenes de incapacidad, referencias, tratamiento y ordenes al resto de los servicios de apoyo al diagnóstico del establecimiento (laboratorios clínicos, radiología, gabinete). Por su parte las enfermeras utilizan el sistema para registrar sus notas de enfermería y para establecer los controles y el seguimiento necesarios.

MediSys AP: es un sistema informático diseñado y construido para facilitar y agilizar la recolección y procesamiento de información y la obtención de estadísticas sobre el estado de salud de la población en el nivel primario de atención y sobre las actividades realizadas para la prevención de enfermedades.

Permite recolectar en forma estructurada y con validación instantánea, en una PDA (Personal Digital Assistant), la siguiente información:

- Ubicación de la vivienda
- Características de la vivienda
- Características de las personas que viven en la casa (nombre, fecha de nacimiento, sexo, etc.)
- Control de vacunas
- Condición de salud (Diagnóstico o estado de desnutrición, fechas de control de crecimiento y desarrollo, Embarazos, Citologías, métodos de planificación)

- Visitas domiciliarias
- Fuentes de contaminación

La información anterior es transferida electrónicamente de la PDA a la base de datos de la sede y a partir de la misma se pueden realizar los cruces de variables que se requieran. Una vez que la información es transferida de la PDA a la base de datos, la PDA está disponible para recolectar información de otro u otros sectores. Este proceso se repite hasta completar el ciclo inicial de levantamiento de información de todos los sectores.

MediSys PC: es un asistente médico electrónico diseñado y construido para automatizar las labores de un consultorio médico privado.

Le permite construir el expediente médico electrónico con:

- Consultas
- Síntomas
- Signos y medidas
- Padecimiento actual
- Historia Familiar
- Alergias
- Vacunas
- Revisión por aparatos
- Examen físico
- Tratamiento actual
- Diagnósticos
- Sinopsis
- Evolución
- Antecedentes
 - Heredo familiares
 - Personales no patológicos

- Hábitos
- Personales patológicos
- Gineco - obstétricos
- Admisiones previas
- Quirúrgicos y traumáticos
- Otros definidos por usted

Si el establecimiento de salud solo atiende consulta externa ofrecen el producto Medisys CE, que esta compuesto de:

1. Medisys IPC para el manejo del expediente electrónico,
2. Medisys NEOPHARMA para el manejo de la farmacia,
3. Medisys PROLAB para el manejo del laboratorio clínico,
4. Medisys AP para el manejo de las actividades de atención primaria de la salud.

Si el establecimiento de salud atiende además urgencias o emergencias entonces Medisys CE puede ser complementado con:

1. Medisys EM

Entre los servicios que ofrece están: Desarrollo de Sistemas, Reingeniería de Procesos e Inteligencia de Negocios.

2. GBSYS:

A pesar que esta empresa fue mencionada como entre las más importantes dentro de este sector y en la entrevista que se realizó al dueño, afirmo que desarrollan productos para el sector salud, entre sus productos únicamente se menciona **Control Odontológico**, sistema de apoyo en la administración y control de las consultarías odontológicas. Permite llevar el control de citas de los pacientes, la agenda para uno o más doctores, odontogramas e históricos gráficos y detallados de tratamientos para cada paciente, además de forma muy sencilla le da el apoyo en las cuentas por pagar y por cobrar.

Aplicaciones Web

Las principales empresas que componen este segmento son

1. Hermes:

SOLUCIONES DE INTERNET HERMES, S.A.	
Gerente o Representante:	Ana Cristina Murillo Campos
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software para Internet.
Productos y Servicios:	Hermes Publicador; Hermes Motor de Búsqueda; Hermes Web Mail; Módulos de Tarjetas de Crédito para Banca; Creación de Portales.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Panamá, Guatemala, Bolivia.
Información de Contacto:	
Dirección:	Oficentro del Este, Primer Piso, oficina N° 4.
Teléfonos:	234-4400
Fax:	234-4401
Apartado y Código Postal:	2280-2050
Correo electrónico:	c.murillo@tecapro.com
Internet:	www.tecapro.com

Fuente: CAMTIC

Esta empresa es parte del grupo Tecapro, es la parte del grupo que se ha encargado de la división de desarrollo de páginas Web.

Hermes Administrador y Publicador (HAS)

- Sistema que permite administrar y publicar su sitio Web o Intranet sin necesidad de tener experiencia o conocimiento técnico de los procesos
- Aplicación de fácil uso
- Ampliación y modificación de contenidos instantáneamente
- Manejo sencillo de documentos, archivos, links y marcas en su propia base de datos
- Elimina a los intermediarios y pone el PODER DE INTERNET en sus manos
- Bitácora para control interno

Hermes Motor de Búsqueda (HMB):

- Localización rápida de información de su sitio
- Optimizado para español, su función gramatical le permite hacer búsquedas más inteligentes que los buscadores extranjeros
- Despliega del contexto de la palabra o frase buscada

- Estructura su sitio por regiones de búsqueda
- Además localiza documentos Word, rtf, Excel
- Búsqueda de frases y expresiones "booleanas"

Hermes Notificador (HN):

- Notificación automática de temas de interés para el usuario de su sitio, a través de un boletín personalizado
- Permite la creación de un perfil de las necesidades e intereses de los visitantes
- Permite la atracción de visitantes a su sitio con la proyección de la información de interés actualizada
- Estadísticas de búsqueda

Hermes Servidor de Banners (HSB):

- Permite incluir y administrar banners publicitarios o informativos
- Manejo clasificado por tamaños y ubicación
- Despliegue aleatorio
- Interface de administración en línea
- Estadísticas de uso

Hermes Servidor de Noticias (HSN):

- El Hermes Servidor de Noticias es un sistema de administración de noticias.
- El sistema permite la actualización del título y breve descripción de una noticia
- Permite al usuario acceder la noticia desde una interfaz agradable en el sitio y al webmaster administrar de forma muy sencilla las noticias
- Presentación de las noticias en formato Flash

Hermes Servidor de Opinión (HSO):

- Sistema de manejo de encuestas de opinión en línea
- Genera estadísticas de resultados de la encuesta gráficamente
- Le permite recibir información de sus usuarios sobre temas que se quieran valorar a través del sitio
- Interface de administración simple, eficiente y configurable

Hermes Foros de discusión (HFD):

- Ilimitado número de foros y sub-foros
- Foros públicos y privados
- Buscador del Histórico de foros
- Interactividad entre usuarios
- Aprovechamiento del recurso empresarial

Hermes Web Mail (HWM):

- Acceso a los correos empresariales desde Internet
- Centralización de la revisión de virus (entrantes y salientes)
- Encripta y valida mensajes entre cuentas
- Elimina el soporte técnico interno
- Respaldo centralizado de los correos de la empresa

2. Interamerica:

INTER@MERICA, S.A.	
Gerente Representante:	Juan Ignacio Biehl
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de intranet, dominios, desarrollo de sistemas, asesorías, catálogos electrónicos, comercio electrónico, Home Banking, Seguridad, Banca Electrónica, Intranet, Infodata, Catálogos Electrónicos (Front-e-Store) , Interverify.
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Edificio Colón, 3er. piso, oficina 3-1
Teléfonos:	(506) 256-5811
Fax:	(506) 222-0331
Apartado y Código Postal:	12253-1000
Correo electrónico:	inter@merica.net
Internet:	www.interamerica.net

Fuente: CAMTIC

Interamérica es una empresa costarricense fundada en 1995 con un enfoque claramente establecido alrededor de la prestación de servicios de valor agregado basados en Tecnología de la Información (TI). Cuenta con una cartera de más de 150 clientes.

Entre los servicios de valor agregado para internet, cuentan con: DNS & Web Hosting, Correo electrónico y Soluciones para navegación en Internet. Servicios fundamentales que ayudan a la empresa a aprovechar la tecnología Internet teniendo en todo momento control de los riesgos asociados con la WEB. Así, Interamérica actúa como un

intermediario entre la empresa y el Internet, convirtiéndose en el DMZ (Zona desmilitarizada) de la compañía.

De esta forma el cliente dispone de comunicación corporativa segura y confiable mediante el intercambio de información a través de herramientas como el correo electrónico, entendido desde la perspectiva de una aplicación de proceso esencial necesaria para el dinamismo requerido por las organizaciones.

Además complementan con servicios de valor agregado como antivirus y "antispam" para evitar correo no deseado, así como el acceso a los buzones de correo mediante la WEB. Todas estas soluciones se garantizan con un nivel de disponibilidad del 99.9%.

En lo que respecta a servicios de navegación, brinda la posibilidad de acceder a Internet a través de equipos de comunicaciones y de seguridad de clase mundial conectados directamente a través de un nodo de RACSA, aprovechando a su vez el "Know-How" y concentración de oficiales de seguridad quienes velan las 24 horas del día por la integridad y protección de los recursos informáticos.

Adicionalmente, al navegar a través se cuenta con herramientas que le permiten conocer el uso de dicho instrumento en la empresa, permitiendo implementar políticas que optimizan el uso de dicho canal y el tiempo de los colaboradores.

Identifica las aplicaciones de Misión Crítica como aquellas que son indispensables para poder cumplir de manera adecuada con las operaciones diarias de las organizaciones.

Basados en esta definición, las aplicaciones son hospedadas en equipos de alta disponibilidad de forma tal que pueda garantizar que ante una falla eventual bajo su control, el servicio no se verá interrumpido. Para lograr esto, los aspectos de redundancia considerados para mantener el ambiente de operación conllevan desde el abastecimiento eléctrico propio del Data Center, hasta los dispositivos de hardware sobre los cuales se instalan las aplicaciones.

Identifica las aplicaciones de proceso esencial como aquellas que cuando no se encuentran disponibles, el cliente puede continuar con la operación de su giro de negocio principal, pero se experimentan incomodidades o ineficiencias debido a no poder disponer en ese momento de las facilidades que proveen dichas aplicaciones.

En ambos casos hospeda las aplicaciones en equipos que cuentan con niveles de disponibilidad del 99.9%. Este servicio se ofrece tanto para aplicaciones desarrolladas en la plataforma cliente servidor como aquellas elaboradas para ambientes distribuidos ("Web Enabled").

Las soluciones de Interamérica tienen por objeto mantener operando en forma continua, confiable y confidencial, la plataforma requerida por las aplicaciones de misión crítica y proceso esencial de su empresa.

El sitio Web disponible y aplicaciones con las siguientes propiedades:

3. Plataforma UNIX o Windows
4. Tecnología Java, .NET
5. Bases de datos: Oracle, SQL Server, MySQL
6. Hosting Compartido o Dedicado
7. Interverify: Servicio para verificación de pagos Online que le conecta con sus clientes y entidades Bancarias.

Servidores Virtuales / Farming: también ofrecen combinar las soluciones de Interamérica con la administración remota por parte del cliente. Los servidores virtuales son ideales para empresas que requieren una solución rápida, y para un propósito de corto o mediano plazo. El Farming le permite alojar su servidor en el Data Center gozando de toda la Infraestructura segura y confiable.

Windows Terminal Services: Administración centralizada de aplicaciones de uso distribuido, proveen a las empresas con una plataforma de administración centralizada. Esto permite nuevas opciones para el desarrollo de aplicaciones, una más eficiente accesibilidad de la información a través de cualquier conexión y aprovecha todas las ventajas del procesamiento centralizado de las aplicaciones. Ofrecen una conectividad controlada y optimiza al máximo

Dentro de esta área se incluye la administración de los servicios de comunicación corporativa, necesarios para el intercambio de información entre su empresa, clientes y proveedores.

Los enlaces establecidos cuentan con capacidad de monitoreo y administración para una diversa gama de medios de comunicación suplidos por los principales proveedores de comunicaciones que hay en el país. A partir de los servicios de conectividad, ofrece la posibilidad de dar acceso a las aplicaciones de sus clientes así como de intercambio de información según las características de seguridad y velocidad requeridas.

asociados.

Servicios:

1. Asesoría en el diseño de la red
2. Negociación con proveedores de conectividad nacional e internacional
3. Monitoreo 24 x 7 x 365
4. Estadísticas y análisis de Rendimiento
5. Configuración y Operación de los dispositivos
6. Además, navegue a través de Interamérica y acceda al más completo de herramientas que le permiten maximizar el uso de su ancho de banda y tener el máximo control sobre los contenidos y administración de los permisos en su red.

Como parte de los servicios de valor se cuentan:

1. Proxy
2. Firewall por Hardware
3. Gestión operativa por profesionales 24 x 7 x 365
4. "Traffic Shaping". Usted decide las prioridades entre paquetes y objetos.
5. "Content Filtering". Usted selecciona quien puede hacer uso de qué recurso y cuando.
6. Administración remota y fácil modificación de "reglas" de uso de la red por el cliente.

Brinda la posibilidad de fungir como centro alternativo de procesamiento para contingencia y continuidad de negocios ante la ocurrencia de fallas en la plataforma principal de producción o ante desastres que impidan el acceso normal a las instalaciones del cliente por parte de los usuarios.

De esta forma, se puede contar con la plataforma necesaria para mantener en operación el conjunto de servicios de aplicación requeridos por la organización, sean éstos de tipo web o bien de tipo cliente-servidor, o bien, iniciando en su nivel más básico facilidades de disco remoto, para que el cliente pueda mantener en un sitio alternativo los datos sensibles de su organización.

Para la implementación de estas soluciones, Interamérica cuenta desde el punto de vista de comunicaciones, con la posibilidad de valerse de una amplia variedad de medios como lo son enlaces a través de Internet, redes virtuales privadas, líneas dedicadas, acceso a través de "dial up" y enlaces inalámbricos entre otros.

Asimismo, desde el punto de vista administrativo, el Data Center se mantiene en operación siguiendo los lineamientos establecidos en procedimientos que responden a las mejores prácticas de la industria de forma que facilitan el cumplimiento de las directrices contenidas en planes de contingencia corporativos.

Algunos de sus clientes son:

1. Interfin Banex Operadora de Pensiones Complementarias.
2. Banco Banex
3. Servicios Aéreos Nacionales, S.A. (SANSA)
4. Stewart Title
5. Procomer
6. Banco Nacional de Costa Rica
7. Grupo Sama
8. Hospital Universitario UNIBE
9. CORMAR/ DHL / Danzas
10. Grupo Nación
11. JotaBeQu
12. Banca Promérica
13. Banco Cuscatlán
14. Atlas
15. Incsa – PC
16. CODISA
17. BID
18. Volio Capital
19. Uno a Uno de Centroamérica
20. Avantica Technologies

3. Internexo

INTERNEXO DEL ESTE, S.A.	
Gerente Representante:	Paul Fervor
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Tecnologías Internet
Productos y Servicios:	Sitios web funcionales, cuentas pop, hosting, certificado digital, diseño gráfico, monitoreo de redes, acceso conmutado, consultorías y seminarios.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de	

Contacto:	
Dirección:	Carretera a Sabanilla, de la Farmacia La Paulina 25 oeste y 150 norte.
Teléfonos:	(506) 280-6720
Fax:	(506) 283-2748
Apartado y Código Postal:	288-2050
Correo electrónico:	paul@internexo.co.cr
Internet:	www.internexo.net

Fuente: CAMTIC

Es una empresa formada por un equipo de profesionales de alto nivel que decidió unir sus experiencias únicas en diversos sectores (gobierno, organismos internacionales, comercial, académico, organizaciones privadas de desarrollo) para ofrecer al mercado un nuevo paquete integral de servicios de comunicación electrónica, Internet y WWW de alta calidad. Sus integrantes cuentan con años de experiencia en el manejo de recursos de información, diseño gráfico y publicidad, redes locales y de área ancha (LAN / WAN).

En el 2003 se alió a Fundación Acceso una organización privada de desarrollo, sin fines de lucro. Unieron sus esfuerzos y crearon una misma cartera de servicios Internet para sus clientes. Cada organización se dedica a ofrecer servicios a sectores diferentes del mercado. La Fundación Acceso trabaja exclusivamente con organizaciones sin fines de lucro e InterNexo con organizaciones comerciales.

Ambas instituciones dedican esfuerzos conjuntos en la investigación y desarrollo de mejores tecnologías de comunicación electrónica a través del Internet. Acceso participa especialmente en el desarrollo conceptual de los sitios web, e InterNexo en el desarrollo de la parte técnica.

Esta alianza le ha permitido a ambas organizaciones concentrar sus esfuerzos particulares en un área de conocimientos específica, logrando así mejores resultados en el producto final y un mejor servicios a nuestros clientes.

Otra empresa con la que se alió fue Thawte Digital Certificate Services, un proveedor mundial de certificados digitales y soluciones PKI para el Internet.

Presencia Básica:

Internexo ofrece el diseño, montaje y promoción de la presentación gráfica de la empresa en Internet, diseñando un sitio atractivo, de fácil navegación y liviano.

Además, se encarga de promocionar el sitio en múltiples máquinas de búsqueda e indexadores, así como sitios de interés análogos al área de trabajo.

Aplicaciones especiales ofrecidas:

1. Foros de discusión
2. Buscadores
3. Incorporación de bases de datos en línea
4. Actualizaciones a través del Web
5. Acceso restringido por palabra clave
6. Estadísticas sobre visitas al sitio
7. Transacciones encriptadas (SSL)
8. Rotación automática de información
9. Selección automática del idioma

Algunos de sus clientes son:

1. Paniamor
2. Alforja
3. Asociación Demográfica Costarricense
4. Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano
5. Meta Base
6. Finca de Mariposas
7. CIMO S.A.
8. Internacional Center for Sustainable Human Development
9. Recursos de Información de la Zona Marino – Costera
10. Enlaces Jurídicos Latinoamericanos
11. Servicios de Noticias de la Mujer
12. Fundación Demuca
13. Hotel Bougainvillea
14. Casa Alianza
15. Hotel Finca Rosa Blanca

Desarrollo a la medida

Las principales empresas que componen este segmento son:

1. **Dinámica Consultores:**

DINÁMICA CONSULTORES INTERNACIONAL (DCI)	
Gerente Representante:	o Rodolfo Calvo Fernández
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Asesoría, Desarrollo (a la medida) y Capacitación en Tecnologías de Información.
Productos y Servicios:	1. Consultoría en Administración de la Función de Información. 2. Administración y Desarrollo de Proyectos 3. Desarrollo Profesional y Capacitación en el uso de la Tecnología Informática.
Países a los que Vende:	Centro América, Bolivia, Venezuela, Chile, Colombia, República Dominicana.
Información de Contacto:	
Dirección:	75 oeste y 50 sur del BCAC en Barrio Los Angeles. Cartago. Costa Rica.
Teléfonos:	(506) 551-6996
Fax:	(506) 551-0059
Apartado y Código Postal:	323-7050
Correo electrónico:	dinamica@dcint.org
Internet:	www.dcint.org

Fuente: CAMTIC

Fundada en 1986, cuenta con experiencia en áreas de negocio tales como: administración, finanzas públicas, producción agrícola, comercio internacional, acueductos, pensiones, seguros, servicios médicos, administración de justicia y banca, entre otras. Sus servicios han sido utilizados por empresas públicas y privadas de toda Centroamérica, el Caribe y Suramérica.

Servicios

Administración y Desarrollo de Proyectos

Una de las actividades en las que ha generado mayor experiencia es en el desarrollo de proyectos informáticos, principalmente en aquellas áreas medulares de la organización.

El servicio de desarrollo de proyectos va más allá de la implantación de sistemas automatizados, pues considera la reformulación de procesos administrativos, la capacitación tecnológica integrada, el levantamiento

del nivel de cultura informática y la posibilidad de utilizar extensivamente la organización orientada a proyectos.

Los servicios en esta área incluyen:

1. Gestión administrativa de proyectos en el nivel de dirección de proyectos y de liderazgo técnico
2. Planeación de proyectos: este servicio consiste en el desarrollo de estudios preliminares con miras a obtener los planes de trabajo concretos para el desarrollo de proyectos informáticos, la cual incluye: aplicación de métodos de estimación, análisis FODA, modelación dinámica de sistemas, calendarización y optimización de cronogramas, evaluación de riesgos e implantación de estándares de productos y procesos.
3. Desarrollo e implementación de aplicaciones: el desarrollo de soluciones computacionales y organizacionales integradas es el servicio principal que ellos brindan, caracterizándose por enfrentar con éxito áreas de negocio complejas y extensas. Para esto utilizamos técnicas estructuradas, incrementales, prototipos, función de desplazamiento de la calidad, reingeniería de procesos y metodologías de modelación de datos.
4. Revisión y auditoria de proyectos de automatización: este servicio comprende la revisión y auditoria integral de proyectos de automatización emprendidos ya sea como esfuerzos internos por nuestros clientes o por contratación externa. Con estas revisiones se tiene como objetivo que por medio de un diagnóstico de la situación actual se determinen los caminos alternativos para lograr una finalización exitosa del proyecto en cuestión. Estas evaluaciones son aplicables a desarrollos a la medida y a la adaptación de núcleos funcionales o paquetes.
5. Revisión y auditoria de la calidad en el desarrollo de proyectos: provee el servicio de la aplicación completa del aseguramiento de la calidad en el desarrollo de proyecto. Este servicio incluye la definición de estándares en función de nivel de desarrollo tecnológico de la organización, la elaboración de planes de calidad específicos para cada proyecto, la aplicación de las inspecciones y verificaciones durante el desarrollo, la especificación de objetivos de mejora y la obtención de métricas para el mejoramiento continuo del proceso de desarrollo.

Desarrollo Profesional y Capacitación en el uso de la Tecnología Informática

Ofrecen un programa, con más de 30 cursos dirigidos a diferentes niveles organizacionales, ha apoyado el desarrollo informático de empresas y organizaciones a nivel del área Centroamericana y del Caribe. Los cursos que ofrecen cubren tanto la utilización eficiente de la tecnología de información como su efectiva administración, planificación y control.

Este sistema de cursos cubre las áreas de:

1. Información Gerencial.
2. Administración de la Informática.
3. Desarrollo de Aplicaciones
4. Auditoria, Informática y controles en los Sistemas Computarizados.
5. Utilización de la Tecnología Informática para Usuarios.
6. Administración de Proyectos Informáticos.
7. Aseguramiento de la calidad.

Además de estas dos empresas tanto Codisa como Sysde son consideradas como importantes en la elaboración de este tipo de sistema.

Software para bancos

Las principales empresas que componen este segmento son:

1. Sysde:

Como su interés desde sus inicios fue el sector financiero dedicó sus primeros dos años y medio de operaciones al desarrollo de un Sistema Modular para soluciones financieras con énfasis en Banca. Con este trabajo la empresa logra una posición de liderazgo en el mercado nacional e internacional.

Entre las fortalezas que ofrecen sus sistemas son la flexibilidad y confiabilidad de adaptar el software a las necesidades específicas del cliente, así como adaptar el producto a las diferentes legislaciones.

Además, de ofrecer al mercado, soluciones de alta tecnología orientadas a la eficiencia operativa, una mayor explotación de la información, reducción de los costos operativos y pero sobre todo se enfocan en brindar a sus clientes un buen servicio, buscando una relación más directa con sus clientes.

Banca 2000

Este es un sistema integrado, dirigido a las instituciones bancarias, es una plataforma tecnológica bancaria completa, basada en un conjunto de módulos estrictamente indispensables en la administración bancaria, que trabajan bajo un ambiente cliente/servidor de tecnología Oracle..

Este sistema contempla infraestructura para adaptar multimedios, administración de dispositivos externos (ATMs, unidades de respuesta de voz, puntos de venta, etc.), además, aplica conceptos de reingeniería.

Este sistema ha sido implantado en más de 25 instituciones de Centro y Sur América, en más de 10 países. Entre los clientes de este sistema están Banca Promérica, Cooperativa Vega Real, Fundación APEC de Crédito Educativo (República Dominicana), Banco Santa Cruz (Santiago de Los Caballeros, República Dominicana)

El tiempo de instalación de este sistema es muy variable, sin embargo, al Banco Santa Cruz se le instaló en 2.5 meses. En este período se instaló la nueva versión, se capacitó al personal, cumpliendo así con el requerimiento que le imponía el ente supervisor.

Entre los factores claves de este sistema es la pericia y reconocida experiencia del personal asignado al proyecto, además, de un profundo conocimiento de los procesos administrativos y operativos de las instituciones financieras.

2. Arango Software Internacional:

Esta empresa Panameña fue fundada en 1985. Atiende principalmente las necesidades del sector financiero, tales como: banca estatal y comercial, corporativa, de consumo, hipotecaria, de segundo piso, y de proyectos; cooperativas de ahorro y crédito, mutuales, financieras y mercado bursátil, entre las más importantes.

Posee una sólida reputación como especialista en el diseño y desarrollo de software financiero de gestión, operación, manejo de riesgo, relaciones con clientes, inteligencia de negocios y administración de tarjetas. Además, para atender otros sectores, cuenta con sistemas de pagos electrónicos, facturación telefónica, administración del capital intelectual, cadena de abastecimiento y sistemas gubernamentales, entre otros.

Proporciona servicios complementarios de planeación, auditoría de sistemas de información y administración de proyectos informáticos; integración, diseño, desarrollo e instalación de software empaquetado y a la medida; outsourcing; capacitación y consultoría financiera especializada, estratégica en IT y CMM-SEI.

Cuenta con filiales localizadas en Costa Rica, Guatemala, Honduras y Ecuador y una red de asociados de negocios en México, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Colombia, Perú, Bolivia, Puerto Rico, Venezuela y República Dominicana.

Entre las estrategias de desarrollo que utiliza están:

1. Versión base de aplicaciones globales, que facilita la personalización, brinda flexibilidad y garantiza la evolución de los productos a través de la liberación de actualizaciones.
2. Flexibilidad en el diseño del software y altos niveles de parámetros para facilitar la creación de nuevos productos y políticas.
3. Plataforma de datos que fundamenta de manera natural una explotación hacia CRM.
4. Suministro de soluciones con altos niveles de integración y modularidad.
5. Base de Datos para procesamiento de altos volúmenes de información.
6. Amplia interconectividad e interfaces a software de terceros.
7. Manejo y análisis eficiente de la información, facilitando al máximo el uso de la data almacenada.
8. Utiliza el concepto de multimoneda.
9. Cliente Único y Contabilización Automática.
10. Controles para el aseguramiento de la calidad.

Productos

El software desarrollado comprende todo el manejo operativo de misión crítica y de estrategia de captaciones y colocaciones (activas y pasivas), inversiones de negocios, comercio internacional, plataforma de oficinas, canales de acceso, CRM hasta bodegas de datos.

El portafolio de soluciones está compuesto por:

1. Abanks Kernel: define las políticas de negocios.

2. Abanks Tesorería: cubre todos los aspectos de la administración de Tesorería, Mercado de Valores, Custodia de Valores, Gestión de Préstamos Pasivos y de Recursos Financieros.
3. Abanks Comercio Exterior: automatiza las operaciones de Crédito Documentario, Bancos y Corresponsales, Giros y Transferencias y los servicios para desarrollar las interfaces con swift.
4. Abanks Leasing y Factoring: automatizar desde la solicitud del leasing, administración del negocio de factoring y la automatización de la gestión de cobros para la recuperación efectiva del crédito.
5. Abanks Colocación: automatiza desde la solicitud hasta el cobro, incluyendo manejo de Garantías, Programación de Operaciones y Análisis de Riesgo Crediticio.
6. Abanks Captación: administra los depósitos a la vista, a plazo y cheques.
7. Abanks Branch: sistema de oficinas.
8. Virtual Abanks: sistema de banca por internet.
9. Abanks Bis: sistema Inteligente de Información Gerencial.
10. Collector: sistema para la administración y el control efectivo de los cobros.
11. Sunnel: sistema para la administración de tarjetas.

Servicios

Soluciones en internet
Soporte técnico
Mantenimiento
Outsourcing

Además, cuenta con un equipo de soporte disponible 24 horas al día, 7 días a la semana para ayudarlo a desarrollar sus proyectos y solucionar cualquier inconveniente que pueda experimentar. Con servicios que incluyen consultoría, capacitación y soporte preventivo y correctivo.

Clientes

Entre algunos de sus clientes del sector financiero, que utiliza sus productos y servicios en América Latina, están:

1. Bolivia: Banco Santa Cruz;
2. Costa Rica: Banco Nacional, Banco Interfin, Banco de Crédito Agrícola de Cartago, Mutuales de Alajuela y Cartago;
3. Ecuador: Banco de Pichincha, Banco del Pacífico;
4. El Salvador: Banco Salvadoreño;

5. Guatemala: Banco de Occidente;
6. Honduras: Banco Ficohsa, Banco Mercantil, Cooperativa Sagrada Familia, BCIE;
7. México: Banco Serfin; Panamá: CACSA (Cooperativa de Ahorro y
8. Crédito San Antonio);
9. Rep. Dominicana: Banco de la República Dominicana;
10. Venezuela: Del Sur Entidad de Ahorro y Crédito.

3. Dimsa:

En Costa Rica cerca de 75% de los puestos de bolsa, un 73% de los fondos de inversión y un 37% de los fondos de pensiones, poseen los sistemas de esta empresa, la mayoría de ellos con más de 3 años de utilizarlos.

Sistema de Intermediación Bursátil: este sistema encierra la experiencia de 11 años de construcción y adaptación a sistemas de esta naturaleza en todos los países del área centroamericana, Panamá, del caribe y algunos países de Suramérica.

Está diseñado para adaptarse a mercados en diferentes niveles de evolución, así como a mercados en transición. Se ha desarrollado pensando en apoyar la transición de los mercados emergentes hacia los mercados evolucionados del primer mundo pero, a su vez, provee todas las herramientas que se requieren actualmente en estos mercados y que se requerirán en los nuestros, inclusive permitiendo la mezcla de operar en mercados desarrollados y en mercados en evolución, simultáneamente.

El Sistema opera tanto en Internet como en ambiente Windows, permitiendo al usuario (interno o externo) acceder al Sistema desde su casa, hotel o cualquier lugar del mundo, así mismo los clientes podrán acceder, según criterio del Puesto de Bolsa, a realizar sus consultas y colocar sus órdenes sin ningún Sistema adicional.

Módulos del sistema

1. Libro de Clientes
2. Plataforma de Negocios
3. Operaciones Internas
4. Custodia de Valores
5. Administración de Recompras
6. Portafolio de Inversiones
7. Contabilidad General

8. Tesorería y Bancos
9. Marketing
10. Seguridad
11. Gerencial
12. Call Center
13. SUGEVAL
14. Módulo Técnico

Ventajas para el usuario

1. Facilidad de Aprendizaje y uso continuo gracias a la interfaz estándar.
2. Entorno de trabajo único para todos los módulos del sistema (Multiple Document Interface ó MDI). Esto implica poder acceder a las diferentes opciones o intercambiar módulos sin iniciar nuevas sesiones.

Ventajas para la administración

1. Mayor control e información tanto estadística como histórica de las transacciones que realiza el sistema.
2. Disminución de los requerimientos de hardware por usuario dada la posibilidad de ejecución centralizada o distribuida en múltiples servidores.
3. NET elimina la necesidad de instalaciones complejas en el cliente, siendo suficiente el Microsoft .NET Framework para que cualquier aplicación pueda ejecutarse.

Ventajas para el desarrollador

1. Mejoras importantes en la herramienta de desarrollo, respecto a la orientación a objetos (herencia, polimorfismo y ocultamiento).
2. Manual de estándares de programación para controlar la continuidad del estilo del código
3. Uso de componentes y objetos bases que permiten la reutilización de código.
4. Verificación de tipos en tiempo de compilación.
5. Incluye herramientas CASE generadoras de código, que facilitan el desarrollo rápido de aplicaciones (RAD).
6. Fácil mantenimiento y soporte

Ha sido desarrollada con una nueva generación de herramientas y tecnologías asociadas al internet y el desarrollo rápido de aplicaciones orientadas a objetos, como lo es Microsoft Visual Basic .NET integrado al Microsoft .NET Framework, un marco de trabajo multiambiente y

multilinguaje con notables ventajas sobre otras herramientas de programación.

Es una aplicación totalmente orientada a objetos bajo arquitectura n-Tier o n-Capas con segregación de componentes que permiten su operación como un sistema distribuido preparado para el crecimiento empresarial o corporativo.

Posee soporte de Servicios Web XML y proveedores de datos ADO .NET, lo cual permite un mejor desempeño del tráfico de redes y menor cantidad de conexiones a la base de datos.

Existe Integración de seguridad de la aplicación con el ambiente de red y/o base de datos.

Contiene facilidades de conectividad remota, con soporte de sucursales o agencias en redes Privadas (LAN / VPN) o Públicas (WAN / Intranet / Extranet).

Sistema de Custodio: este sistema comprende todos los procesos necesarios para ofrecer el servicio de custodia de la cuenta de valores y la cuenta corriente (efectivo) para clientes con carteras individuales o colectivas (fondos de inversión, fondos de pensiones, etc.), ofreciendo la confiabilidad, seguridad, integridad, continuidad y confidencialidad que es requerida en este tipo de servicio, todo esto en comunicación electrónica directa con la Central de Anotación en Cuenta a través de su Sistema de Anotación en Cuenta y con la Bolsa Nacional de Valores a través de su Sistema de Clearing.

Además, el Sistema de Custodio de Valores brinda herramientas adicionales que van mucho más allá de la simple administración de custodias, entre ellas la valoración a precios de mercado con históricos y comparativos de precios, el control de políticas o prospectos de inversión, reportes gráficos sobre el desempeño de las carteras, y otras muchas facilidades tanto para el Custodio en sí como para ofrecer a sus clientes. Entre estas facilidades están:

- Custodia y Administración de Valores
- Administración de efectivo
- Valoración de Carteras
- Administración Titulares y Depositantes
- Auditoría y Bitácoras
- Seguridad

Cobros por servicios
Plataforma (Web)
Contabilidad
Back Office

Características generales

- Multiusuario
- Multicustodio
- Multiambiente (Windows Forms, Web Forms)

La aplicación ha sido desarrollada con una nueva generación de herramientas y tecnologías asociadas a la internet y el desarrollo rápido de aplicaciones orientadas a objetos, como lo es Microsoft Visual Basic .NET integrado al Microsoft .NET Framework, un marco de trabajo multiambiente y multilenguaje con notables ventajas sobre otras herramientas de programación.

El sistema es una aplicación totalmente orientada a objetos bajo arquitectura n-Tier o n-Capas con segregación de componentes que permiten su operación como un sistema distribuido preparado para el crecimiento empresarial o corporativo.

Posee soporte de Servicios Web XML y proveedores de datos ADO .NET, lo cual permite un mejor desempeño del tráfico de redes y menor cantidad de conexiones a la base de datos.

Existe Integración de seguridad de la aplicación con el ambiente de red y/o base de datos.

Contiene facilidades de conectividad remota, con soporte de sucursales o agencias en redes Privadas (LAN / VPN) o Públicas (WAN / Intranet / Extranet).

Ventajas para el usuario

1. Facilidad de Aprendizaje y uso continuo gracias a la interfaz estándar.
2. Entorno de trabajo único para todos los módulos del sistema (Multiple Document Interface ó MDI). Esto implica poder acceder a las diferentes opciones o intercambiar módulos sin iniciar nuevas sesiones.

Ventajas para la administración

1. Mayor control e información tanto estadística como histórica de las transacciones que realiza el sistema.
2. Disminución de los requerimientos de hardware por usuario dada la posibilidad de ejecución centralizada o distribuida en múltiples servidores.
3. .NET elimina la necesidad de instalaciones complejas en el cliente, siendo suficiente el Microsoft .NET Framework® para que cualquier aplicación pueda ejecutarse.

Ventajas para el desarrollador

1. Mejoras importantes en la herramienta de desarrollo, respecto a la orientación a objetos (herencia, polimorfismo y ocultamiento).
2. Manual de estándares de programación para controlar la continuidad del estilo del código
3. Uso de componentes y objetos bases que permiten la reutilización de código.
4. Verificación de tipos en tiempo de compilación.
5. Incluye herramientas CASE generadoras de código, que facilitan el desarrollo rápido de aplicaciones (RAD).
6. Fácil mantenimiento y soporte

Sistemas de Fondos de Inversión: comprende los procesos necesarios para la administración y control de uno o varios fondos de inversión, de los más variados tipos como fondos cerrados, abiertos, de liquidez, inmobiliarios, seriados y otros, en forma efectiva, oportuna y con el mínimo de recursos humanos y materiales.

Esta compuesto por los siguientes módulos:

- Módulo de Administración
- Módulo de Inversiones
- Módulo de Tesorería y Bancos
- Módulo de Contabilidad
- Módulo de Gestión
- Módulo de Valoralización
- Módulo de Inmobiliario
- Módulo de Superintendencia de Valores
- Módulo de Seguridad

Características Generales

Filosofía Contable: el Sistema funciona a través de una estricta integración contable, generando automáticamente la contabilidad de cada transacción realizada en el sistema y calculando, al cierre del día, el Valor de Participación a través del Valor del Activo Neto contable.

Parametrización: el Sistema esta diseñado para adaptarse a múltiples funcionalidades paramétricamente, incluyendo monedas, categorías, códigos contables, asientos contables, comisiones, etc., sin tener que modificar la programación.

Ágil y Oportuno: el registro, el procesamiento y la emisión de datos en el sistema se realiza de forma sumamente ágil y sencilla, lo que permite en pocos minutos hacer el cierre contable diario y automáticamente el cálculo del Valor de Participación.

Multifondo: el Sistema esta diseñado para administrar múltiples fondos (crecimiento, liquidez, consumo, ahorro, etc.) de las más diversas características simultáneamente de forma ágil y sencilla.

Captación a la vista: este sistema automatiza eficientemente todos los procesos relativos a la captación a la vista, registrando toda la información requerida del inversionista, instrucciones, órdenes de transacción, retiros de dinero, reinversiones, generación de cheques, y otros.

Características

1. Permite manejar en forma independiente múltiples carteras
2. Multi-moneda
3. Permite llevar dentro de un cliente, su información separada por sub cuentas.
4. Definición de tasas de interés escalonadas por plazo.
5. Transacciones de los clientes (órdenes, retiros, reinversiones, capitalizaciones)
6. Pignoración de órdenes por cliente
7. Emisión de contratos y el control de la recolección de las firmas
8. Generación automática de cheques
9. Generación automática de reinversiones
10. Reportes de control (saldos de clientes, intereses por pagar, vencimientos, costo promedio, etc.)
11. Estados de cuenta por cliente a cualquier fecha

Captación a plazo: este sistema automatiza eficientemente todos los procesos relativos a la captación a la vista, registrando toda la información requerida del inversionista, instrucciones, órdenes de transacción, retiros de dinero, reinversiones, generación de cheques, y otros.

Características:

1. Permite manejar en forma independiente múltiples carteras
2. Multi-moneda
3. Permite llevar dentro de un cliente, su información separada por sub cuentas.
4. Definición de tasas de interés escalonadas por plazo.
5. Transacciones de los clientes (órdenes, retiros, reinversiones, capitalizaciones)
6. Pignoración de órdenes por cliente
7. Emisión de contratos y el control de la recolección de las firmas
8. Generación automática de cheques
9. Generación automática de reinversiones
10. Reportes de control (saldos de clientes, intereses por pagar, vencimientos, costo promedio, etc.)
11. Estados de cuenta por cliente a cualquier fecha

El Sistema de Administración de Empresas Financieras: provee todos los módulos necesarios para la automatización de los procesos relativos a la administración y control de una empresa financiera, permitiendo realizar las operaciones normales de captación, prestamos, descuento de facturas, inversiones y el proceso contable inherente.

El Sistema incluye los siguientes módulos:

1. Contabilidad
2. Activos Fijos
3. Planillas
4. Captación a Plazo
5. Factoreo
6. Caja y Bancos
7. Portafolio de Inversiones
8. Créditos
9. Seguridad

A continuación se presenta una descripción general de cada uno de esos módulos.

Contabilidad: comprende los procesos para el registro, procesamiento y acceso de los movimientos contables. Dada la integración existente entre los módulos el registro de datos es mínimo, por otro lado la emisión de reportes y estados financieros es sumamente flexible.

Activos Fijos: comprende los procesos para el registro y control de los activos adquiridos por la empresa y su registro contable automatizado. Dada la integración existente entre los subsistemas el registro de datos es mínimo, permite registrar modificaciones a los activos existentes e incluye los reportes básicos de inventario por tipo de activo, fecha de compra, responsable y/o ubicación, además del reporte y asiento de depreciación.

Planillas: provee los procesos necesarios para administrar y controlar el pago de planillas a los empleados de la empresas, permitiendo múltiples tipos de pago de salarios, variedad de posibilidades en las deducciones a aplicar, información completa de los funcionarios, control de las vacaciones, reportes de control interno y reportes y comprobantes para los empleados.

Captación a Plazo: fue concebido como un sistema que permite la automatización de todos los procesos requeridos en la emisión de títulos valores, desde el mantenimiento de la información principal de los inversionistas, el recibo de dinero, la emisión de certificados o macrotítulos (si corresponde), proyecciones de vencimientos, vencimientos, reinversiones y todos los procesos relativos al control de las emisiones.

Factores: brinda las facilidades para automatizar el servicio de descuento de facturas incluyendo la información general de clientes y pagadores, el registro, seguimiento y control de facturas y su trámite de cobro, además brinda la información necesaria para uso interno y para brindar al cliente, incluyendo los siguientes procesos:

Bancos y Cajas: encierra todos los procesos relativos al movimiento de efectivo, redenciones y movimientos de dinero, en este sistema se contratarán los saldos y todos los movimientos que se efectúan en otros sistemas, en todo lo que se refiere a cheques, depósitos, recibos de dinero, notas de crédito y débito. Las facturas y los libros de ventas, aparte de la liquidación de las operaciones y vencimientos del día.

Portafolio de Inversiones: permite administrar múltiples carteras de inversión incluyendo los más variados instrumentos utilizados en los

mercados locales e internacionales, además brinda información, en forma, oportuna, paramétrica, resumida y detallada sobre la conformación de la cartera, rendimientos, valores de mercado, etc.

Crédito: permite administrar múltiples carteras de crédito, comprendiendo todo el proceso relativo al otorgamiento y seguimiento de las operaciones de crédito. Tiene la característica de ser sumamente flexible conservando la sencillez de uso, brindando al usuario las más variadas opciones para controlar y evaluar sus carteras.

Seguridad: permite restringir el acceso de los usuarios a los demás módulos del sistema, según las funciones que desempeña el personal del Puesto de Bolsa.

El Sistema de Inversiones: comprende los procesos para el control y la administración de las inversiones propias en una o varias carteras, permitiendo registrar el detalle de las inversiones realizadas y los movimientos correspondientes.

El Sistema proveerá los reportes y consultas necesarios para el control de dichas carteras, incluyendo reportes de vencimientos, reportes para arqueos, reportes de movimientos, cálculo y generación de intereses diarios y acumulados, y consultas gráficas sobre la estructura de la cartera por plazo, emisor, instrumento, etc.

Características:

- Registra y utiliza los datos de las inversiones incluyendo toda la gama de posibles instrumentos financieros.
- Permite el registro impresión, control y acceso posterior de todos los movimientos realizados en la(s) cartera(s) administrada(s), a saber: Ventas, salidas, traspasos, vencimientos de recompras, etc.
- Permite controlar los vencimientos de las inversiones generando la información detallada y global de los títulos e intereses por vencerse.
- Incluye todos los reportes internos de movimientos realizados, necesarios para el control y la administración.
- Realiza automáticamente el cálculo de los intereses diarios y acumulados por cobrar.
- Provee consultas y reportes de distribución de la cartera por emisor, instrumento, plazo, incluyendo rendimientos y plazos promedio para cada rubro.

El Sistema de Factoreo: brinda las facilidades para automatizar el servicio de descuento de facturas incluyendo la información general de clientes y proveedores, el registro, seguimiento y control de facturas y su trámite de cobro, además brinda la información necesaria para uso interno y para brindar al cliente, incluyendo los siguientes procesos:

Módulo de Registro

Mantenimiento de Clientes: en este proceso se registra y mantiene actualizada todos los datos relativos a los clientes, físicos y jurídicos, incluyendo: datos generales, ubicación, referencias bancarias, productos o cuentas que posea en el banco, conformación de junta directiva, apoderados a realizar transacciones y representantes

Líneas de Crédito: una vez registrado el cliente a este se le pueden otorgar una o varias líneas de crédito con diferentes características de descuento, entre las características de la línea de crédito se encuentra: el límite de crédito, el nivel de aprobación, la moneda, la comisión de administración, la comisión mensual, la tasa de mora, el porcentaje de descuento y el plazo de descuento.

Mantenimiento de Pagadores (Proveedores): se registra y se da mantenimiento a los datos del pagador que en esencia son similares a los datos de clientes pero incluyen los horarios y documentos a presentar para puesta al cobro de facturas y retiro del pago. Además, incluye la ruta del pagador para facilitar las labores de mensajería.

Registro de Documentos: se registran aquí los datos de las facturas recibidas de los clientes, se incluyen los datos generales de la factura (fecha, monto, pagador, etc.), los datos de descuento tomados de la línea de crédito pudiendo modificarse y observaciones generales sobre la factura. Al registrarse la factura se imprime, desde este proceso, el documento de cesión para dar la factura por definitiva.

Desembolsos: una vez registrada la(s) factura(s) se registra el desembolso de un grupo o una factura individual, para ello se indica el código de cliente con la moneda y se presentan las facturas incluidas de ese cliente. Para cada factura se indica el monto a descontar, dependiendo del disponible, hasta llegar al desembolso deseado. Como dato adicional se indica el destino del desembolso, pudiendo ser: cheque, orden de pago en caja o transferencia a la cuenta del cliente.

Módulo de Movimientos

Cancelaciones: cuando se retira el pago de una factura se registra en el Sistema como una cancelación de factura para ello se selecciona la factura que se va a cancelar se le indica el número de recibo, la fecha, el monto cancelado (no necesariamente es el monto total) y se indica si es pago total o parcial. Si fuese un pago total el siguiente paso es hacer la liquidación al cliente si fuese parcial queda la factura pendiente hasta que se cancele totalmente.

Liquidaciones: en este proceso se genera el cálculo de las comisiones e intereses de mora a cobrar y da como resultado el monto a devolver al cliente. Para ello, se selecciona la factura cancelada y el sistema calcula los montos a cobrar, el usuario debe indicar como se pagará el monto al cliente, a saber, por cheque, crédito a saldos pendientes, orden de pago o transferencias a su cuenta.

Ajustes de Débito o Crédito: es normal que el pagador cancele montos inferiores o superiores por las facturas o que al cancelar al cliente queden saldos a favor o contra, para ello, el Sistema permite realizar ajustes de crédito o débito a los saldos pendientes de los clientes para el control interno.

Poner facturas al cobro: mediante este proceso se indican las facturas que efectivamente ingresaron a trámite de cobro donde el proveedor. Indicando un rango de fechas aparecerán las facturas que entran al cobro en esas fechas, se indicará cuales facturas ingresaron al cobro.

Módulo de Emisión

Emisión de Desembolsos: en este proceso se emiten los desembolsos y con ello se dan por efectivamente realizados. El formato de impresión incluye, además de los datos básicos como número de comprobante, fecha, etc., se incluye el detalle de las facturas descontadas. Al imprimir el desembolso se habilita la impresión del medio de pago que corresponda, a saber, cheque, orden de pago o transferencia.

Emisión de Cheques: se imprimen aquí los cheques generados por desembolsos o liquidaciones. Aparecen todos los cheques pendientes de imprimir y se indica cuales cheques se irán a imprimir.

Emisión de Ordenes de Pago: se imprimen aquí las órdenes de pago generadas por desembolsos o liquidaciones. Aparecen todas las

órdenes de pago pendientes de imprimir y se indica cuales órdenes se irán a imprimir.

Emisión de Transferencias: se imprimen aquí las transferencias generadas por desembolsos o liquidaciones. Aparecen todas las transferencias pendientes de imprimir y se indica cuales transferencias se irán a imprimir.

Módulo de Reportes

En este módulo se imprimen los reportes del Sistema, los cuales se detallan a continuación:

1. Vencimientos de Documentos: reporte de las facturas o documentos que vencen en un rango de fechas indicado. El reporte puede ordenarse por fecha, cliente o pagador.
2. Documentos a Poner al Trámite: reporte de los documentos que se deben poner al trámite en un rango de fechas dado, para reconocer los documentos a poner al trámite se utiliza la fecha de pago de las facturas y los horarios de pago y de puesta en cobro del pagador correspondiente.
3. Documentos a Cobrar: reporte de los documentos que se deben cobrar en un rango de fechas dado, se calcula también en base a la fecha de vencimiento y los horarios de pago del pagador.
4. Movimientos: reporte de los movimientos de cancelaciones, liquidaciones o desembolsos en un rango de fechas dato. Puede emitirse en general o para un cliente determinado.
5. Saldos: reporte de los clientes que posean algún saldo a favor o en contra por sus operaciones normales.
6. Detalle de Saldos: reporte de los movimientos de cliente relativos a su saldo (desembolsos, liquidaciones, cheques, órdenes de pago, transferencias y ajustes de crédito y débito)
7. Comisiones e Intereses Ganados: reporte de los intereses y comisiones ganados por cobrar a una fecha indicada.
8. Estado de Cuenta: estado de cuenta periódico para el cliente, donde le presenta las facturas que ha presentado, los desembolsos realizados

y las comisiones por cobrar a la fecha. Puede imprimirse para un rango de clientes o para todos.

9. Catálogo de Clientes: listado de los datos generales de los clientes, incluyendo opcionalmente la dirección. Puede imprimirse los clientes de un ejecutivo determinado y un rango de clientes.

Módulo de Consultas

En este módulo se presentan consultas de rápido acceso de la información, se incluyen las siguientes

1. Datos de Cliente
2. Movimientos de Cliente
3. Pagadores

El Sistema de Administración de Fideicomisos: provee todos los módulos necesarios para la automatización de los procesos relativos a la administración y control de fideicomisos, permitiendo realizar fideicomisos de las más variadas naturalezas. Entre ellos fideicomisos de inversión, de titularización, de crédito, de bienes inmuebles, de activos fijos, etc.

El Sistema incluye los siguientes módulos:

- Clientes
- Contratos
- Créditos
- Portafolio de Inversiones
- Captación a Plazo
- Contabilidad
- Caja y Bancos
- Activos Fijos
- Inmobiliarios
- Planilla
- Seguridad

A continuación se presenta una descripción general de cada uno de esos módulos.

El módulo de clientes: permite mantener una base de datos de todas las personas que, de una u otra forma, se relacionan con el Sistema de Fideicomisos. La información incluida cumple con todos los

requerimientos de la SUGEF, tanto en datos incluidos como el formato de los mismos.

El módulo de contratos: es el núcleo principal del Sistema, en este se registran los fideicomisos y las condiciones que los regirán, además de las instrucciones establecidas por el fideicomitente mediante una agenda a la que el módulo permitirá dar seguimiento.

El Sistema de Crédito: permite administrar múltiples carteras de crédito, comprendiendo todo el proceso relativo al otorgamiento y seguimiento de las operaciones de crédito. Tiene la característica de ser sumamente flexible conservando la sencillez de uso, brindando al usuario las más variadas opciones para controlar y evaluar sus carteras.

Portafolio de inversiones: este módulo permite administrar los portafolios de inversiones correspondientes a cada fideicomiso en forma sumamente ágil. Está preparado para todo tipo de inversiones y provee al usuario con información oportuna, resumida y detallada, con acceso paramétrico y con apoyo de gráficos que permiten dar un excelente servicio al cliente.

El módulo de Captación a Plazo: fue concebido como un sistema que permite la automatización de todos los procesos requeridos en la emisión de títulos valores, desde el mantenimiento de la información principal de los inversionistas, el recibo de dinero, la emisión de certificados o macrotítulos, proyecciones de vencimientos, vencimientos, reinversiones y todos los procesos relativos al control de las emisiones.

El Sistema de Contabilidad: comprende los procesos para el registro, procesamiento y acceso de los movimientos contables. Dada la integración existente entre los módulos el registro de datos es mínimo, por otro lado la emisión de reportes y estados financieros es flexible e incluye los reportes a entidades reguladoras externas.

El Sistema de Bancos y Cajas: encierra todos los procesos relativos al movimiento de efectivo, redenciones y movimientos de dinero, en este sistema se contratarán los saldos y todos los movimientos que se efectúan en otros sistemas, en todo lo que se refiere a cheques, depósitos, recibos de dinero, notas de crédito y débito. Las facturas y los libros de ventas, aparte de la liquidación de las operaciones y vencimientos del día.

El Sistema de Control de Activos Fijos: comprende los procesos para el registro y control de los activos adquiridos por la empresa y su registro contable automatizado. Dada la integración existente entre los subsistemas el registro de datos es mínimo, permite registrar modificaciones a los activos existentes e incluye los reportes básicos de inventario por tipo de activo, fecha de compra, responsable y / o ubicación, además del reporte y asiento de depreciación.

El Sistema de Inmobiliario: permite la administración y control de bienes inmuebles en condominio o separadamente. El Sistema brinda los procesos necesarios para controlar el mantenimiento de los bienes y su evaluación periódica, además permite controlar el cobro y seguimiento de contratos de alquiler, generar automáticamente el movimiento contable correspondiente y facilita consultas y reportes para la visualización oportuna y resumida de la información

El Sistema de Planillas: provee los procesos necesarios para administrar y controlar el pago de planillas a los empleados de la empresas, permitiendo múltiples tipos de pago de salarios, variedad de posibilidades en las deducciones a aplicar, información completa de los funcionarios, control de las vacaciones, reportes de control interno, reportes y comprobantes para los empleados.

El Sistema de Intermediación Bursátil: trae incorporado un módulo de seguridad, el cuál permite restringir el acceso de los usuarios a los demás módulos del sistema, según las funciones que desempeña el personal del Puesto de Bolsa.

Consultas y transacciones por Internet: este módulo permite a los clientes consultar desde cualquier lugar del mundo, a través de Internet, la información de la(s) cuenta(s) que posea con la empresa, pudiendo visualizar su Estado de Cuenta, los movimientos realizados, el detalle de su cartera y otros, además podría ordenar retiros, realizar las transacciones que se definan.

Por otro lado, el módulo IntraNet provee las herramientas para que las sucursales o agencias puedan disponer de la información del Sistema y realizar transacciones con el mínimo de infraestructura de comunicaciones, a través de Internet. Es necesario mencionar que el módulo cuenta con un control de acceso de usuarios, donde cada cliente o usuario tendrá un código de usuario

Consultorías de IT/ Servicios de seguridad IT

1. ITS

Empresa especializada en la prestación de soluciones integrales en el área de Call Center y Redes de Datos, áreas en las cuales brindan servicios de “outsourcing”

En el área de Call Center, se especializan en Servicio al cliente, Telemarketing y Help Desk / Soporte técnico

En el área de Redes, crean e instalan la red, brindan el mantenimiento, monitoreo y operación total de la red hasta todo lo que implique la seguridad de la misma. Para ello cuentan con más de 100 ingenieros capacitados, ofreciendo la garantía Service Level Agreement.

En el área de Soluciones IP se especializan en una gama de recursos en línea que permiten a la empresa adaptarse a las necesidades del mundo globalizado actual

2. GBM:

En 1991 se dio la alianza entre IBM y GBM. IBM buscó una alianza con un grupo de empresarios centroamericanos para el manejo de la marca de su marca, en la región Centroamericana y el Caribe, y se formó así la corporación GBM (General Business Machine) donde IBM mantiene una participación accionaria. La nueva alianza cuenta con el acceso a sus vastos recursos técnicos y de soporte para garantizar de esta manera una relación transparente a los clientes de IBM en la región.

3. Oracle:

Oracle Consulting es la organización de consultoría de Oracle Corporation. La misma cuenta con más de 14.000 profesionales en 90 países, 800 de los cuales desarrollan su actividad en Latinoamérica, repartidos en 14 países de la región.

Es líder en transformar la tecnología y servicios de Oracle en soluciones de negocio. Combinando el diseño estratégico, la experiencia en el campo de la tecnología y el conocimiento de la industria, provee la implementación de soluciones completas en forma eficiente, rápida, con bajo riesgo y pronta recuperación de la inversión (ROI).

Solutions Pack

Son implementaciones rápidas de soluciones empaquetadas. Entre las principales ventajas que aporta este enfoque de implementación rápida se encuentran:

Implementación de bajo riesgo: proyecto basado en tiempos, recursos y plan de trabajo acotado, con entregables predefinidos y plazos establecidos.

Obtención de resultados rápidos: en pocas semanas tendrá una solución implementada y activa adaptada a su negocio, que le permitirá disponer de una base sólida para una futura evolución.

Servicios para Partners: pone a disposición de sus partners una organización profesional, ágil, altamente calificada, flexible y comprometida para trabajar en conjunto y lograr proyectos exitosos, clientes satisfechos y cuentas referenciables.

Servicios de Tecnología

1. Arquitectura Técnica
2. Escalabilidad y Performance
3. Alta Disponibilidad
4. Administración y Operación
5. Seguridad
6. Integración

Business Intelligence: ofrece integrar fuentes de información heterogéneas y modelar la información bajo una filosofía analítica (OLAP) y, de esta manera, asegurarle a los clientes información valiosa para el análisis de su negocio.

Implementación de Aplicaciones y Soluciones a Medida: en lo que respecta a aplicaciones a la medida ofrece:

1. Soporte para obtener la máxima potencialidad de los módulos que integran el eBusiness Suite.
2. Metodología de implementación AIM y CDM con herramientas y documentación especialmente diseñada para nuestras Aplicaciones y desarrollo.
3. Equipos de trabajo con consultores experimentados, que han participado en gran cantidad de proyectos con Aplicaciones y Tecnología Oracle.
4. Implementar Flujos de Negocios desarrollados de acuerdo a las mejores prácticas de la industria.
5. Desarrollar extensiones a las aplicaciones que cumplan con los estándares de construcción Oracle.

6. Pruebas funcionales y de desempeño.

Definición y Gerenciamiento de Proyectos: colabora con sus clientes en la definición de soluciones complejas, organización de equipos de trabajo, estimaciones de esfuerzo, control de riesgos y administración de proyectos.

Estrategia de Sistemas de Información: estos servicios se orientan a clientes que están evaluando y planeando incorporar tecnología Oracle para el logro de sus objetivos de negocio. Los mismos se basan en una metodología que ayuda en la selección de la tecnología adecuada para obtener resultados en forma rápida.

Soluciones Empaquetadas: ofrece una serie de servicios especialmente diseñados, los Solutions Pack, con los cuales se pueden obtener todas las ventajas asociadas a la tecnología Oracle y aprovechar al máximo sus principales características.

Software para el sector cooperativo

Este es un segmento que no tiene mucha participación, aunque muchas de las empresas que desarrollan servicios para el área de banca, brindan algunas soluciones que pueden ser utilizadas por este tipo de empresa, además, de los sistemas generales de apoyo a la administración. La empresa que destaca en este caso es:

1. Sysde:

Otra estrategia que ha utilizado, esta empresa expandir su área de influencia hacia otros sectores, en especial hacia el financiero informal o de tamaño más reducido. Esto dio lugar a la división "SAF" para el sector financiero informal, enfocado a los sectores Cooperativo y de Microcrédito. Es una aplicación financiera de alta tecnología que automatiza e integra en forma eficiente los procesos y operaciones de las instituciones dedicadas a la gestión financiera.

Se compone de 22 módulos, los cuales pueden operar tanto de forma individual como integrada, lo que nos permite ofrecerle una solución integral que se ajusta y crece con las necesidades de su institución, haciendo más efectiva sus operaciones. Los principales módulos son:

- Configuración y Parámetros
- Seguridad
- Clientes

- Contabilidad General
- Cajas
- Cuentas Bancarias
- Estados consolidados
- Descuento de Factura
- Fondos de Inversión
- Administración de Crédito
- Consultas Gerenciales
- Depósitos a Plazo
- Cuentas de Efectivo
- Custodia de Valores
- Inversiones Transitorias

Es una solución liviana desarrollada con tecnología orientada a objetos que trabaja en ambiente Windows, utilizando diferentes bases de datos como: SQL Server, Oracle, Sybase, entre otras.

Entre los beneficios que ofrece se encuentran:

- Consolidación de operaciones
- Automatización de procesos
- Integración de información
- Minimización de errores manuales
- Aumento en la seguridad de las operaciones

Este sistema cuenta con más de 160 proyectos, en 3 continentes, lo convierten en uno de los sistemas más reconocidos del continente.

Entre los clientes de este sistema se encuentran:

- GMAC RFC (General Motors Acceptance Corporation Residential Funding Corporation) MEXICO
- Asociación de Empleados de Manufacturera Cartago (ASOMAC)
- Cooperativa de Ahorro y Crédito de Maestros y Pensionados abierta a la comunidad (Coopemapro R.L)
- Financiera Corporación Financiera (CF)
- Asociación para El Desarrollo Sostenible de la Región Chorotega (ODRES).

Entre los mercados que atiende, están:

- ONG's
- Mutuales
- Microcrédito

- Financieras
- Cooperativas
- Cajas de Crédito
- Uniones de Crédito
- Descontadora de Facturas
- Cajas de Compensación
- Fondos de Inversión
- Asociaciones (Fondos de Empleados)

Otra de las ventajas que ofrece es que pone a disposición de los clientes un centro de soporte, atendido por un grupo de ingenieros especializados, este centro es utilizado por clientes en puntos tan distantes como África, Bolivia, Canadá, entre otros.

CRM

En el caso de este tipo de sistema se determinó que uno de los participantes más importantes es Exactus, sin embargo la empresa Codisa implementa las soluciones CRM de Pivotal (EE.UU.) y Sysde ofrece una herramienta denominada Mercado 2000 CRM que con base en la información capturada permite definir estrategias de mercadeo.

EXACTUS:

Ofrece dos sistemas de CRM:

CRM-Servicio: Sistema que ayuda a monitorear peticiones de servicio, administrar incidentes de soporte desde el contacto inicial hasta completar su atención, para proveer a los clientes una forma consistente y eficiente de servicio que asegure satisfacción. Este sistema permite contar con un envío automático y escalamiento de peticiones de servicio, así como un rastreo de comunicación y correos automáticos.

Incluye reportes que permiten identificar incidentes comunes de soporte, evaluar necesidades, monitorear procesos y medir el desempeño del servicio. Además permite identificar los mejores clientes, visualizando la información total de los clientes, como ventas, pedidos así como información detallada de soporte. Además genera una base de datos con información de soporte.

Está totalmente desarrollado con base en el Framework.net de Microsoft.

En resumen los beneficios que ofrecen son:

1. Administración de incidentes: crea, asigna y administra peticiones de servicio de los clientes desde el contacto inicial hasta su solución.
2. Peticiones de servicio: Envío automático de consultas de soporte.
3. Colas de incidentes: Envío de incidentes a áreas de espera (colas).
4. Canalización y flujos de trabajo: Envío automático de solicitudes al responsable de atenderlas.
5. Base de conocimiento: Resolución de incidentes mediante la consulta de *tips* o artículos relevantes en un repositorio centralizado.
6. Administración de contratos: Generación y mantenimiento de contratos de servicio para ayudar y facilitar la facturación de los incidentes de soporte.
7. Administración de correos: Registros precisos de comunicación relacionada con los clientes.
8. Reportes: Capacidades de generación de reportes que ayudan a identificar y evaluar necesidades de los clientes.
9. Integración con Exactus Impulso.

CRM-Ventas: Ayuda al personal de ventas en la administración de prospectos y oportunidades, medición y pronóstico de las ventas, el monitoreo eficiente de la comunicación con clientes y la automatización de las etapas del proceso de venta asegurando ciclos más cortos, mayores tasas de cierre de ventas y la retención de clientes.

CRM-Ventas ofrece:

1. Integración con MS-Outlook.
2. Visualización completa de clientes: Visualización y administración de la actividad histórica con clientes, incluyendo: información de contactos, comunicaciones, cotizaciones abiertas, pedidos pendientes, facturas, límites de crédito y cobros.
3. Envío y canalización de prospectos: Monitoreo de información de clientes potenciales.
4. Administración de oportunidades.
5. Administración del proceso de venta: Monitoreo y cierre de ventas haciendo uso de reglas de flujo de trabajo, para automatizar todas las etapas del proceso de ventas.
6. Administración de órdenes y cotizaciones: Registro de cotizaciones y pedidos. Al integrarse con Exactus Impulso se pueden enviar los pedidos para que sean facturados.

7. Cuotas: Fijación de cuotas para medir contra los objetivos el desempeño del personal de ventas.
8. Administración de territorios: Definición de territorios para el personal de ventas. Administración y evaluación con base en los procesos de ventas establecidos.
9. Reportes: Para identificar tendencias, medir y proyectar ventas, monitorear procesos, así como para evaluar el desempeño del negocio.
10. Literatura de ventas: Librería de material de ventas y mercadeo, que puede incluir panfletos, artículos e información de competidores.
11. Monitoreo de la competencia: Información detallada de competidores en una librería. Por medio de reportes se puede monitorear la actividad de la competencia por producto, región o cualquier otro criterio.
12. Flujos de trabajo: Automatización del envío de prospectos, notificaciones y escalamientos.
13. Correspondencia y "MailMerge": Uso de plantillas *customizables* para crear y enviar correos a los prospectos y clientes que elija.
14. Integración con las soluciones y productos de Exactus Impulso.

ERP

Las principales empresas que componen este segmento son:

1. EXACTUS:

Como prueba de la calidad de los sistemas ERP que esta empresa ofrece, está que en el 2003 fue incluida entre las cuatro empresas que en el corto plazo serán las principales proveedoras de programas administrativos (ERP) en el mercado de las PYME de México.

EXACTUS Business Software es un sistema integrado administrativo y de manufactura que ha sido especialmente diseñado para satisfacer los requerimientos de las empresas industriales, multinacionales, de distribución y grupos corporativos, este les ofrece una serie de herramientas que agilizan la toma de decisiones y les permita alcanzar sus metas en un corto plazo. Este es el principal software de la compañía y está disponible en el mercado desde hace más de 16 años, lo cual convierte a esta empresa en la compañía Latinoamericana con más tiempo de disponer de un producto completamente integrado. Los

costos de proyectos ERP oscilan entre US \$20,000 y US \$150,000 para las empresas catalogadas como medianas.

Esta aplicación brinda la libertad de escoger cualquier ambiente de bases de datos (Oracle, Microsoft SQL Server y SQL Base de Centura) en los sistemas operativos Novell, Windows NT y Unix. En lo que respecta a Hardware el equipo mínimo con el que se debe contar es el siguiente: Pentium 133, de 32 megas RAM de capacidad y 1.6 gigas de disco duro. En cuanto al servidor lo ideal sería una Pentium 166 MB, con 64 megas de RAM, y un disco duro de 2.2 Gigas.

EXACTUS Business Software se compone de cuatro campos de acción (finanzas y contabilidad, ventas y logística, manufactura y recursos humanos y nómina) los cuales comprenden alrededor de veinte módulos.

A. Finanzas y Contabilidad se compone de los siguientes módulos:

Control Bancario: permite llevar un estricto control sobre las cuentas bancarias y los documentos que impliquen transacciones contables, ya sea directamente desde este módulo u otros con los cuales existe integración. Al registrar automáticamente las transacciones que, siendo generadas desde otros módulos, afecten el saldo de la cuenta, este módulo le proporciona la información actualizada, necesaria para el control de las cuentas corrientes, sin restricciones de cantidad cuentas o de monedas.

Beneficios:

1. Brinda apoyo en la toma de decisiones sobre asuntos que afectan la posición financiera de la compañía y que deben ser registrados en las cuentas contables por los movimientos bancarios de la empresa.
2. Garantiza la consistencia de los datos, minimizando la posibilidad de un error humano en el registro de datos al existir integración con otros módulos.
3. Es de gran utilidad para compañías multinacionales o empresas con operaciones en múltiples monedas, para el control centralizado y detallado de las cuentas bancarias y sus respectivos movimientos y saldos, en un sistema auxiliar a la Contabilidad General.
4. Brinda seguridad en el registro de transacciones debido a la integración con otros sistemas y al pase automático de movimientos, característica que asegura la debida actualización de los saldos bancarios.

5. Garantiza la exactitud, precisión, confiabilidad y actualización continua de los saldos bancarios al hacer posible la revisión y corrección de operaciones, con efecto sobre la Contabilidad General.
6. Provee información impresa útil para apoyar labores de estudio y determinación de flujo de caja.

Características:

1. Posibilidad de emitir cheques con descripción de montos en inglés.
2. Registro de los datos de auditoria (bitácora de creación y modificaciones) en los documentos bancarios.
3. El proceso de conciliación bancaria puede llevarse a cabo de forma manual o automática, permitiendo el control de la información de los documentos registrados en libros y bancos, así como los documentos que se requieren estudiar o ajustar; utilizando una interfase amigable y flexible.
4. Control de sobregiros en las cuentas bancarias.
5. Manejo de subtipos de documentos permitiendo al usuario una clasificación más detallada de los mismos.
6. Se ofrece una opción alterna que permite generar los asientos contables en forma diferente al estándar de Exactus.
7. Visualización de asientos de transacciones contables.
8. Transferencias entre cuentas bancarias. Las cuentas pueden pertenecer a la misma o a diferentes compañías, en una misma base de datos.
9. Ampliación del código de cuenta bancaria a 20 caracteres.
10. Verificación del número de cheque antes de imprimir

Activos Fijos: permite al usuario administrar de manera más fácil la información monetaria, no monetaria y las mejoras de los activos que forman parte de la empresa. Este módulo permitirá contar siempre con información sobre la ubicación de los activos, los centros de costo a los cuales se cargan los rubros de depreciación y reevaluación, los responsables de los activos, el proveedor y toda la información necesaria para el control administrativo de los mismos. Además, permite calcular la depreciación y reevaluación de cada activo; mejorar e integrar estos rubros en los movimientos contables asociados, que se realizan con dichos activos fijos para ligarlos en la contabilidad general de la empresa. También se puede llevar control de los activos retirados por circunstancias especiales o por decisiones gerenciales.

Beneficios:

1. Brinda a las empresas información útil para la toma de decisiones al permitir la consulta e impresión de reportes para cualquier período instantáneamente.
2. Sirve como herramienta para la identificación de activos que requieren mantenimiento y a su vez apoya la programación tanto del mantenimiento preventivo como correctivo.

Características:

1. El responsable de los activos puede anotarse en su registro de mantenimiento.
2. Visualización de asientos de transacciones contables.
3. Filtro en los procesos de depreciación de activos, reevaluación y la generación de depreciaciones históricas.
4. Almacena los datos codificados relacionados con los equipos, maquinaria y herramientas que se utilicen en la empresa.
5. El sistema genera asientos contables por ingreso de activos; se encuentra integrado a la Contabilidad General.
6. Es posible asociar múltiples mejoras a los activos, éstas pueden o no heredar las características definidas para el cálculo de la depreciación y reevaluación de los activos a los que pertenecen.
7. El sistema calcula los rubros contables asociados a los activos y sus mejoras: depreciación y reevaluación, apoyando la contabilidad de la empresa de una manera rápida y segura.
8. Los activos son asociados a los centros de costo que sean definidos por la empresa.
9. Es flexible en cuanto al registro manual de movimientos contables por la reevaluación de activos y / o mejoras.
10. Se pueden hacer retiros de activos como una función diferenciada.
11. El usuario puede consultar hasta una fecha deseada, los montos mensuales por depreciación y reevaluación, así como los montos acumulados de un activo y sus mejoras.
12. El sistema genera diferentes tipos de reportes tales como listados de las depreciaciones y reevaluaciones calculadas, índices faltantes para el cálculo de las reevaluaciones y un reporte que valora el inventario de activos.
13. Se provee la actualización de la depreciación mensual para un grupo de activos al mismo tiempo, agrupados por tipo de activo, esto para un período especificado y genera los asientos contables respectivos en la contabilidad general de la empresa.

Presupuesto Financiero: es una herramienta útil para el control financiero y operacional de la empresa pues facilita las comparaciones entre los presupuestos aprobados y los resultados reales extraídos de la

Contabilidad General. Es de gran ayuda para la gerencia la definición de múltiples presupuestos por período, de esta forma se podrá comparar el desempeño según los diferentes escenarios definidos para la evaluación.

Beneficios:

1. Reduce el potencial de error humano ya que las funciones automáticas como la creación de presupuestos en base a otros y la creación a través de lectura de archivos planos provenientes de hojas electrónicas, etc., minimiza considerablemente la tarea de digitación de datos.
2. Brinda apoyo en la toma de decisiones a nivel gerencial al ofrecerles la posibilidad de realizar y controlar múltiples versiones de un presupuesto para un período en particular, obteniendo análisis comparativos.
3. Proporciona eficiente apoyo para los ejecutivos de las empresas, permitiéndoles efectuar simulaciones de cambios al presupuesto por cambios en indicadores de referencia, para poder realizar análisis por cambios de variables.
4. Brinda un efectivo manejo de la seguridad de la información del sistema ya que deja constancia de modificaciones presupuestarias y/o justificaciones.
5. Guía y facilita la revisión y control de las operaciones gracias a los indicadores de advertencia de los presupuestos.
6. Se adapta a la operación de cada cliente ya que permite generar gran cantidad de reportes que satisfacen las necesidades particulares.
7. Agiliza el ingreso de datos al sistema al incorporar múltiples formas para la propagación de presupuestos de un período mensual a otro.

Características:

1. Este módulo está integrado directamente con el módulo de Contabilidad General.
2. El sistema permite la creación de un catálogo de partidas presupuestarias, asociado a un catálogo contable de Contabilidad General.
3. Realiza la proyección de los ingresos y los gastos a niveles de actividad, anticipados, en vez de considerar aquellos en términos de objetos óptimos.
4. Se puede manejar diferentes versiones de un presupuesto: para un período en particular para efectos comparativos o de actualización de presupuestos y permite la consolidación de varios presupuestos en otro.

5. Establecimiento de presupuestos en cuentas específicas por asignación directa del monto deseado, o a través de un movimiento de ajuste.
6. Asignación de privilegios sobre un presupuesto específico para darle seguridad a la información. Se pueden realizar bloqueos de las partidas para fechas anteriores.
7. Es posible almacenar indicadores económicos que estarán asociados al tipo de cambio de los montos especificados para las partidas de presupuesto.
8. Consulta de las características de una partida de presupuesto y de un presupuesto específico.
9. El sistema puede elaborar diferentes reportes tales como el que permite comparar la situación real de gastos / ingresos contra los presupuestos establecidos.
10. Permite utilizar dos tipos de contabilidad: Fiscal o Corporativa.
11. Se puede realizar la copia de catálogos contables en las partidas, lo que hará más fácil la generación de los catálogos de partidas.
12. El sistema se integra directamente con Microsoft Excel.

Contabilidad General: permite manejar una contabilidad al día, precisa y confiable. Como centro de las actividades financieras del sistema, Contabilidad General le ayuda a capturar e integrar las transacciones realizadas desde los otros módulos, permitiéndole ver su influencia en términos financieros sobre la empresa como un todo.

Beneficios:

1. Le brinda un gran apoyo en la toma de decisiones ya que le asegura confiabilidad y seguridad total sobre la información contable.
2. Le brinda un panorama real y actualizado de la empresa con información totalmente actualizada.
3. Le brinda a su empresa una gran flexibilidad operacional.
4. Se convierte en una herramienta de gran utilidad para compañías multinacionales y entes corporativos, debido a que permite efectuar cierre fiscal y corporativo.
5. Le facilita las labores de auditoria interna y externa.
6. Le brinda flexibilidad para realizar consultas de información histórica.

Características:

1. El sistema permite el manejo de unidades de medida en los movimientos contables.
2. Los registros de asientos contables del Diario se despliegan de una forma amigable y completa.

3. Permite el registro de asientos contables en períodos anuales cerrados.
4. Bloqueo de asientos contables en paquetes. Esta funcionalidad permite que dos usuarios trabajen en asientos contables diferentes dentro de un mismo paquete contable.
5. Exportación de asientos mayorizados a archivos ASCII.
6. Seguridad de acceso en el uso de macros de MS-Excel.
7. Conexión de macros en dos vías: (a) por medio de un libro MS-Excel (conexión a diferentes compañías) o (b) por medio de una sola hoja electrónica (conexión a diferentes bases de datos).
8. Mantenimiento de las plantillas de asientos desde los módulos de Exactus.
9. Datos de auditoria completos en asientos mayorizados. Se incorporan datos tales como: quién y en qué fecha/hora mayorizó un asiento contable, quien lo creó y modificó por última vez)
10. Filtro por rango de fechas de los asientos contables en consultas.
11. Privilegios para controlar la mayorización de asientos con unidades en cero en el caso de que se manejen unidades.
12. Programación del bloqueo en la modificación de datos de cuentas contables desde Contabilidad General, ya que son definidas como de uso restringido para los auxiliares, por lo que únicamente puede modificarse desde el auxiliar.
13. Flexibilidad en la consolidación contable en cuanto a configuración de manera que se permita consolidar información contable de forma cruzada. Por ejemplo en caso que la compañía consolidadora use moneda dólar solamente y la compañía consolidada use moneda local y dólar.
14. Bloqueo de movimientos a cuentas contables utilizadas por módulos auxiliares.
15. Visualización de asientos previo a su anulación.
16. Emisión de balances de comprobación en dos monedas: local y de reporte o dólar.
17. Trabaja con base en el listado de las cuentas contables que serán involucradas en la generación de asientos debido a las transacciones que se realizan en la compañía.
18. Se integra con los otros módulos del sistema para la recepción automática de asientos contables.
19. Permite la consolidación contable de un número ilimitado de empresas, en un número ilimitado de niveles, los cuales conforman una estructura jerárquica que puede representarse como un “árbol”.
20. Manejo de las cuentas contables de cada compañía por centro de costo que puede integrar las secciones de una empresa en un todo.

21. Estructura de centros de costo definida por el usuario que permite la asociación de uno o múltiples centros de costo por cuenta contable.
22. Estructura de cuenta contable definida por el usuario de hasta 25 caracteres alfanuméricos.
23. El sistema permite que el usuario defina tipos de asiento según los tipos de actividades financieras que realiza la empresa, así como anulaciones y reversiones de asientos en el mayor y el registro de asientos recurrentes.
24. Permite generar múltiples consultas de transacciones en el diario y en el mayor de la contabilidad.
25. El sistema puede elaborar gráficos de las consultas sobre las cuentas contables relacionados con las transacciones en el Diario y en el Mayor.
26. El sistema realiza ajustes en la contabilidad por diferencias en el tipo de cambio utilizado en las cuentas que participan en los movimientos contables.
27. Los períodos contables son flexibles, totalmente definidos de acuerdo a requerimientos particulares.
28. Manejo opcional de doble moneda, local y de reporte corporativo, con conversiones automáticas y flexibles, las cuales son implementadas con base al FASB52.
29. No requiere de cierres especiales, salvo el cierre de fin de período, característica que permite la introducción de asientos retroactivos.
30. El sistema ofrece la posibilidad de generar dos tipos de reporte: Balance de Comprobación y un Reporte de Asientos aplicados al mayor.
31. Compatibilidad con Microsoft Excel para generación de estados financieros y consolidación de contabilidades.
32. Capacidad de efectuar doble cierre contable (local y corporativo).
33. Permite el registro de movimientos en nuevos períodos fiscales aún sin haber realizado el cierre del período anterior.
34. Mantiene información contable de múltiples años en línea sin afectar el rendimiento.
35. Extensivos controles de validación y verificación de datos que aseguran transacciones válidas para las cuentas que aceptan movimientos.
36. Cuenta con funciones para dejar pistas de auditoria que permiten determinar el origen de las transacciones.

Cuentas por Cobrar: permite la administración sencilla, ágil y precisa del proceso de cuentas por cobrar desde el ingreso de los documentos hasta la cobranza. Por medio de este auxiliar del módulo de Contabilidad General, su empresa podrá manejar de manera eficiente

los documentos pendientes de cobro y los pagos realizados por los clientes corporativos y sucursales. Este módulo registra los movimientos en la cuenta de clientes de las Cuentas por Cobrar en el cuadro de cuentas contables, por lo que su información estará siempre actualizada. Además permite establecer diferentes tipos de negociación de pago con sus clientes, a través del manejo de parcialidades y refinanciamiento.

Beneficios:

1. Le permitir el manejo multimoneda de las cuentas por cobrar, lo cual, resulta de gran utilidad para corporaciones multinacionales y empresas exportadoras.
2. Incorpora un conjunto de funciones que le brinda el control, administración y seguimiento centralizado y seguro de las cuentas por cobrar de la empresa.
3. Impulsa la eficiencia en el trabajo.
4. Pone a disposición de los usuarios funciones (manuales y automáticas) para el registro, mantenimiento y contabilización de transacciones asociadas a cuentas por cobrar, aportando flexibilidad y rapidez a sus labores.
5. Pone a disposición de los usuarios herramientas para asegurar la veracidad de los datos almacenados en el sistema. Cuenta con facilidades para la revisión de transacciones antes de aplicarlas y permite la generación de transacciones de ajuste.
6. La integración con los módulos de Facturación, Control Bancario y Contabilidad General le asegura un flujo de información confiable y seguro entre las distintas áreas de la empresa.
7. Le brinda un gran apoyo en la toma de decisiones y el control de las transacciones al poner a su disposición una amplia gama de consultas y reportes.
8. Le asegura la correcta explotación de los datos debido a amplias facilidades de consulta y reporte de información.
9. Apoya la labor de recaudación de retenciones al manejar directamente este aspecto, en cada documento que se genera a los clientes.

Características:

1. Se permite agregar campos adicionales en el mantenimiento de Clientes, para el ingreso y/o control de información que no se encuentra contemplada en dicho mantenimiento.
2. Direcciones detalladas de los clientes.
3. Soporte de envío de correos a clientes ligado a MS-Exchange.
4. Facilidad en la creación de reportes multimoneda.

Maneja cadenas de clientes o grupos corporativos.

1. Saldos de cuentas por moneda.
2. Funcionalidad que permite la asociación de documentos de manera que se puedan visualizar los montos y saldos para un grupo de documentos seleccionados. La funcionalidad permite sumar débitos – débitos, débitos – créditos)
3. Convenios de pago por refinanciamiento. Los documentos por cobrar - débitos- se sustituyen por otros de acuerdo a varios criterios, permitiendo el cobro de intereses.
4. Soporte a planes de pago permitiendo el desglose de los débitos en parcialidades y por ende el control de las fechas (rige y vence) en forma independiente.
5. Manejo de subtipos de documentos permitiendo al usuario una clasificación más detallada de los mismos.
6. Se ofrece una opción alterna que permite generar los asientos contables en forma diferente al estándar de Exactus.
7. Visualización de asientos de transacciones contables.
8. Bloqueo por documento: esta funcionalidad permite que dos usuarios trabajen simultáneamente con el mismo cliente pero registrando o editando documentos diferentes.
9. Códigos de clientes de 20 caracteres.
10. Filtro por rangos de fechas en la entrada de documentos.
11. Configuración del subtipo de documento con el que las transacciones deben aplicarse al módulo de Control Bancario.
12. Almacenamiento del concepto registrado en las notas de crédito al momento de imprimirlas.
13. Proceso de anulación de documentos aprobados.
14. Opción que permite la consulta de contra-recibos.
15. Generación opcional de asientos al grabar documentos. El usuario puede decidir cuando generar el asiento de una transacción mediante un botón.
16. Los reportes contienen información detallada de los documentos y clientes.
17. Copia de las notas de documentos a las notas de los asientos.
18. Permite el mantenimiento de los registros de clientes de la compañía. Almacena tanto datos generales del cliente, como información relacionada con las transacciones comerciales como por ejemplo el límite de crédito, condiciones de pago, descuentos, tasa de interés moratoria, entre otros.
19. Registro de documentos de débito que aumentan la cuenta por cobrar del cliente y documentos de crédito para aplicar pagos a los documentos por cobrar pendientes y cancelarlos.

20. Cuentas por cobrar organizadas por cliente, para mejor control del pago y condición del saldo de cada uno de ellos.
21. Agilización del proceso de cobro de documentos pendientes al agruparlos en un solo documento tipo débito, denominado contra-recibo.
22. Integración directa con los módulos de Contabilidad General, Control Bancario y Facturación.
23. Presenta reportes variados acerca de las principales características del módulo, tales como el de Estado de Cuenta, de Proyección por Vencimiento y de Movimiento Diario, entre otros.
24. Ajusta los tipos de documentos a las características propias de la empresa.
25. Permite ajustar los tipos de retenciones que se aplican sobre los documentos por cobrar de los clientes.
26. Realiza aprobaciones de documentos para evitar que sean modificados posteriormente, y controlar la veracidad de los mismos.
27. Cálculo automático de los días promedio de atraso de los documentos por cobrar asociados con cada cliente, para el control de los documentos vencidos.
28. Presenta varias opciones para la configuración general de las funciones del módulo.

Cuentas por Pagar: permite la administración sencilla y precisa del proceso de cuentas por pagar, desde el ingreso de las facturas hasta el pago. Esta herramienta se encarga de manejar la información de los documentos pendientes de pago, registrar los pagos mismos, así como la forma de cancelar estas deudas.

Beneficios:

1. Apoya la toma de decisiones, las labores de estudio y determinación de flujo de caja, ya que por medio de la información almacenada en la base de datos se pueden realizar proyecciones.
2. Resulta de gran utilidad para compañías multinacionales o empresas que mantienen operaciones con proveedores en múltiples monedas.
3. Promueve el mantenimiento de relaciones comerciales duraderas con los proveedores, ya que se puede llevar un control actualizado y detallado de sus datos, las condiciones, beneficios y límites de tiempo para pagarles y el saldo que se les adeuda.
4. Le facilita la labor de emisión de cheques y transferencias electrónicas de fondos, al generarlos automáticamente para el pago de saldos pendientes.

5. Integración con otros sistemas que garantiza el transporte flexible, rápido, oportuno y confiable de datos hacia el sistema y de éste hacia la Contabilidad General, lo cual minimiza el trabajo manual de digitación.
6. Le permite contar con un flujo confiable y seguro de datos entre departamentos.
7. Maneja en forma automática la conversión de transacciones a las monedas utilizadas por la Contabilidad General, con lo cual se logra aliviar la carga de trabajo de los usuarios y contribuir con su productividad.

Características:

1. Rubros configurables en las opciones de Clientes y Proveedores, permitiendo que los usuarios definan campos especiales que no se encuentran definidos en el módulo.
2. Manejo de direcciones detalladas en clientes y proveedores (se encuentran basadas en la configuración, por parte del usuario, de múltiples rubros).
3. Soporte de envío de correos a clientes y proveedores ligado a MS-Exchange.
4. Facilidad en la creación de reportes multimoneda.
5. Opción para realizar transferencias multimoneda a proveedores.
6. Posibilidad de emitir cheques con descripción de montos en inglés.
7. Manejo de subtipos de documentos permitiendo al usuario una clasificación más detallada de los mismos. Visualización de asientos de transacciones contables.
8. Bloqueo por documento. Esta funcionalidad permite que dos usuarios trabajen simultáneamente con el mismo cliente o proveedor pero registrando o editando documentos diferentes.
9. Ampliación de los códigos de clientes y proveedores a 20 caracteres.
10. Filtro por rangos de fechas en la entrada de documentos.
11. Posibilidad para establecer el subtipo de documento para los cheques que se imprimen en modalidad "batch" (por lotes).
12. Configuración del subtipo de documento con el que las transacciones deben aplicarse al módulo de Control Bancario.
13. Asociación obligatoria de facturas a contra-recibos.
14. Verificación del número de cheque antes de imprimir.
15. Consulta de contra-recibos.
16. Generación de facturas a partir de embarques sin que las compras se hayan recibido.
17. Generación opcional de asientos al grabar documentos. El usuario puede decidir cuando generar el asiento de una transacción mediante un botón.

18. Incorporación de datos adicionales en reportes.
19. Copia de las notas de documentos a las notas de los asientos.
20. Liquidación de importaciones.
21. Manejo del listado de proveedores de la compañía (define las características de crédito, permite establecer los tipos de retenciones, etc.).
22. Permite el registro de documentos de cuentas por pagar y sus documentos de pago respectivo.
23. Maneja las cuentas y los saldos de cada proveedor separadamente, facilitando un mejor control.
24. Agiliza el proceso de pago de documentos pendientes, al agruparlos en un solo tipo documento de crédito (facturas, por ejemplo), denominado contra recibo.
25. Controla la emisión e impresión de cheques y muestra el saldo de la cuenta bancaria desde la cual se giran todos los cheques.
26. Manejo de transferencias electrónicas de fondos para el control del proceso de generación de transferencias y seguimiento del saldo de la cuenta bancaria desde la cual se realiza la transferencia.
27. Integración directa con los módulos de Contabilidad General, Control Bancario y Compras.
28. Consulta detallada de los documentos existentes para cada proveedor.
29. Presenta reportes variados acerca de las principales características del módulo. Entre ellos: Estado de Cuenta, Proyección por Vencimiento, Análisis de Vencimiento y Análisis de Antigüedad, entre otros.
30. Permite la clasificación de los documentos que maneja el módulo, en subtipos específicos que se adecuen a las necesidades particulares de cada compañía.
31. Permite definir tipos específicos de retenciones, que variarán según el tipo de transacción que se lleva con los proveedores.
32. Facilidad de aprobación del movimiento del día, de modo que todos los documentos emitidos son verificados y no podrán modificarse ni eliminarse posteriormente.
33. Proceso automático que permite el pago de retenciones al Estado, las cuales fueron recaudadas de los proveedores.
34. Actualización y ajuste en la contabilidad de los tipos de cambio de los documentos, de manera que se permite llevar contabilidades en dos monedas con reporte real de transacciones.
35. Permite el recálculo de saldos de proveedores cuando surgen discrepancias en los valores emitidos.

B. Manufactura se compone de los siguientes módulos:

Administración de productos: permite desarrollar los diagramas de flujo de proceso, estándares de producción o estructuras de manufactura para producir un artículo determinado (tiempo de mano de obra, cantidad de material requerido, consumo de material) de los productos terminados de la empresa. Las estructuras de manufactura son la base para procesar las órdenes de producción en el módulo de Producción y Costo.

Beneficios:

1. Le brinda un gran apoyo en la toma de decisiones y en el control de los procesos productivos.
2. Le garantiza un mejor control sobre los estándares de producción.
3. Le brinda mayor exactitud y rapidez en la actualización de los costos estándar de los artículos inventariados que se producen.
4. Facilidad y rapidez para modificar y costear gran cantidad de estructuras de manufactura de artículos de naturaleza interdependiente.

Al tener interfases gráficas para definir los procesos productivos, se logra documentar de una mejor forma el ciclo de manufactura de los artículos.

5. Le facilita el diseño y costeo de nuevos productos.
6. Le brinda la posibilidad de estudiar y comparar ventajas y desventajas de soportar diferentes procesos de manufactura y listas de materiales para el mismo artículo.
7. Este módulo está integrado con Administración del Sistema, Control de Inventarios, Administración de Mantenimiento, Producción y Costos.

Existe la opción para la consulta e impresión de lista indentada de materiales (explosión de materiales). También otra opción para la consulta e impresión del uso de materiales.

Capacidad para la consulta e impresión de cuánto se puede producir con una cantidad determinada de material (implosión de materiales).

8. Múltiples niveles de rastreo sobre estructuras de manufactura aprobadas. Esta funcionalidad es configurable por el usuario.
9. Campo de secuencia para las operaciones.
10. Ordenamiento de reportes por número de secuencia.
11. Incorporación de parámetros de contabilización de asientos para controlar el que los asientos queden en el diario o en el mayor, visualizar o no los asientos y configurar si se modifican o no.
12. Control de las operaciones que conforman un proceso específico de producción por medio de estructuras de manufactura.

13. Apoyo para diseñar, costear y copiar estructuras de manufactura, construir la representación gráfica de la misma y permitir que un artículo tenga varias estructuras de manufactura.
14. El sistema permite crear y modificar células de trabajo que son las que agrupan las operaciones de una estructura de manufactura, según los requerimientos de la empresa.
15. Registro de las herramientas utilizadas para el alistar, reparar y dar mantenimiento preventivo a los equipos que ejecutan las operaciones de cada estructura de manufactura.
16. El sistema mantiene los datos de producción para calcular el costo de cada concepto de costeo asociado con las operaciones en la estructura.
17. Definición del método de costeo que utilizará para calcular cada concepto de una operación de la estructura y despliegue de un desglose de los rubros involucrados.
18. Las estructuras de manufactura poseen un ciclo de vida con diferentes estados que determina el grado de desarrollo de la misma.
19. Las estructuras registran los costos para cada operación, para su producto principal y los subproductos que sean obtenidos de ella.
20. Realiza una actualización automática del costo estándar unitario de los productos terminados.
21. Permite costear en forma conjunta varias estructuras de manufactura, utilizando el tipo de cambio definido como global del sistema.
22. Señala los errores que existan en los diagramas e indica cuáles estructuras deben ser corregidas para que el sistema ejecute el proceso de costeo.
23. Permite definir artículos alternos para un artículo principal y las bodegas en las que se almacena dicho artículo.
24. Asignación de especificaciones cualitativas y cuantitativas a los artículos en el inventario.
25. Genera múltiples reportes que contienen información como detalle de costos para inventario, costos por operación y de estructuras de manufactura, entre otros.
26. Permite aprobar estructuras de manera que se actualiza el costo estándar de inventario de los artículos cuyas estructuras han sido seleccionadas y se encuentran costeadas.

Plan maestro de producción: por medio de este módulo se evalúan todos los pedidos realizados por los clientes de la compañía y los pronósticos de ventas obtenidos según la demanda esperada de los artículos y sugiere las cantidades de artículos terminados que se tendrán que producir en un período de tiempo determinado.

Beneficios:

1. Logra consistencia y exactitud de los datos.
2. Le permite mejorar la calidad del servicio al cliente y percibir una reducción en los inventarios de producto terminado y materia prima.
3. Apoya la elaboración de planes de producción sobre bases de demanda, proyección de demanda y existencias en la compañía.
4. Le brinda flexibilidad en la realización de planes al contarse con formas para modificar y adecuar los resultados obtenidos de forma automática.
5. Capacidad de simulación al tener oportunidad para crear y comparar diferentes escenarios de producción incluso mediante el uso de diferentes criterios de producción.
6. Le proporciona la oportunidad para validar la factibilidad de producción de los planes elaborados al contarse con funcionalidad para determinar si existe capacidad productiva, etc.

Características:

1. Integración directa con los módulos de Facturación, Pronóstico de Ventas, Control de Inventario y Producción y Costos, de los cuales toma información para construir los planes de producción.
2. Informa al módulo de Requerimientos de Materiales sobre las cantidades de producto terminado que producirá para que éste realice la explosión correspondiente.
3. Carga de datos de pedidos, pronósticos y existencias de los módulos de Exactus, o bien de archivos de texto cuando la información está almacenada en otras fuentes de datos.
4. Capacidad para generar varias versiones del plan maestro, lo que posibilita evaluar e implementar la mejor opción.
5. Permite definir las cantidades a producir en cada versión del plan con base en distintos métodos de cálculo.
6. Evita que la información se modifique por distintas fuentes y que con ello se produzcan contradicciones, al restringir que un único usuario a la vez podrá editar el plan maestro de un artículo específico.
7. Cuenta con dos tipos de interfaz para la edición de los planes maestros, a partir de cada versión calculada automáticamente.
8. Privilegios especiales de planificación, por medio de los cuales se establecen los usuarios que tienen acceso para planificación o para consulta de uno o varios artículos.
9. Presenta varias opciones para la configuración general de las funciones del módulo.
10. Manejo de un Plan General de Producción en el cual se definen las cantidades a producir en distintos periodos, según las expectativas del mercado o las políticas de la compañía, el cual sirve para hacer

comparaciones con los planes específicos y obtener las diferencias correspondientes entre lo proyectado y lo realmente producido.

Requerimientos de materiales: este módulo genera las órdenes de producción y compra para los artículos y las materias primas, con base en la cantidad de artículos terminados requeridos para cumplir con el plan maestro de producción.

Beneficios:

1. Guía práctica para la correcta toma de decisiones al proveer a la empresa con la capacidad para simular diferentes escenarios de requerimientos de materiales para efectos de análisis y comparaciones.
2. Evita contar con grandes inventarios y los altos costos derivados de los mismos al ofrecer la posibilidad de programar los requerimientos de materiales en las cantidades correctas.

Características:

1. Integración directa con los módulos de Control de Inventario, Administración de Productos, Producción y Costos y Compras, de los cuales toma información para realizar la explosión de materiales.
2. Generación automática de órdenes de producción, en el módulo de Producción y Costos, y órdenes de compra, en el módulo de Compras, como respuesta a los requerimientos de materiales para un plan de producción y según las existencias disponibles en la compañía.
3. Capacidad de simulación del plan de requerimientos de materiales con base en diferentes versiones del plan maestro o con diferentes condiciones.
4. Manejo de distintas versiones de RM, que permiten analizar posibles escenarios de modo que se elija el que mejor provecho representa a la compañía.
5. Capacidad de cargar requerimientos de órdenes de producción y/o compra desde archivos externos tipo ASCII.
6. Permite realizar consultas de la planeación por versión en la cual se despliegan los artículos para los cuales se han generado órdenes de producción o de compra durante la explosión de materiales.
7. Permite realizar consultas de la planeación por artículo en la cual se presenta para un artículo específico, el inventario proyectado, los requerimientos, las entradas externas, las entradas internas y otros datos relacionados con los niveles de inventario.
8. Presenta reportes variados acerca de las principales características del módulo, tales como reportes de Ordenes, Versiones de RM,

Requerimientos de Materiales y el de Inventario Proyectado, entre otros.

9. Manejo de calendarios para determinar la fecha de liberación de las órdenes de producción y las órdenes de compra, las horas de producción por día y los días que la empresa no trabaja.
10. Horizontes para definir la línea de tiempo futuro para la cual se calcularán los requerimientos.
11. Presenta varias opciones para la configuración general de las funciones del módulo.

Producción y costos: este módulo permite a la empresa controlar -de una manera más fácil- el sistema de manufactura, los registros de producción y las operaciones que se realizan dentro de la empresa, determinando el punto en el que se encuentra el proceso de producción de las órdenes giradas (donde están, cuánto producto se ha consumido, etc). Con este módulo, también se pueden definir los subproductos, coproductos, desperdicios y el producto terminado.

Características:

1. Permite el registro y manipulación de órdenes de producción.
2. Soporta diferentes estados por orden: planeada, confirmada, liberada, cancelada o cerrada.
3. Maneja gráficamente la estructura de manufactura del artículo a producir, con posibilidad de modificación de las operaciones y estándares de producción antes del pase de las órdenes al piso de producción.
4. Permite el costeo de órdenes de producción con base en múltiples métodos.
5. Compara costos estimados y reales por orden.
6. Controla la visualización de costos por usuario.
7. Registra múltiples movimientos por orden:
8. Consumo de materiales.
9. Reportes de producción (incluyendo paros de la producción).
10. Costos varios e ingresos de producción a bodega.
11. Consulta en línea de producción por orden.
12. Reporta las órdenes de producción, la cantidad de manufacturas y sus respectivos costos.
13. Genera múltiples asientos contables:
14. Consumos y devoluciones de material
15. Mano de obra aplicada a la producción
16. Gastos indirectos de fabricación
17. Ingreso de producción al inventario, etc.

18. Se integra con Administración de Productos, para obtener estructuras de manufactura y estándares de producción; con Requerimiento de Materiales, para leer y cargar órdenes de producción; con Control de Inventarios, principalmente para obtener y modificar información sobre artículos y reflejar en inventarios la producción y su respectivo costo; y con Contabilidad General, para generar asientos contables.

Beneficios Potenciales:

1. Centraliza el manejo de las órdenes de producción en una sola base de datos.
2. Facilita la consulta y manipulación de órdenes de producción, presentes o históricas.
3. Posibilita el seguimiento del avance de la producción y monitoreo de los costos de manufactura.
4. Refleja más rápidamente la producción al inventario para actualizar existencias y costos.

Administración del mantenimiento: permite a la empresa, tener un registro de todos los aspectos relacionados con el mantenimiento de los equipos y herramientas, que participan directa o indirectamente en el ciclo productivo del negocio. Este módulo permite el manejo del trabajo de mantenimiento por medio de órdenes de trabajo y la visualización gráfica de los componentes y las partes.

Características:

1. El módulo se integra con Control de Inventarios, Activos Fijos, Recursos Humanos, Control de Nómina y Contabilidad General.
2. Es posible controlar de la relación entre los equipos y sus partes equipos padre, equipos hijo, componentes, partes, subensambles, etc.; así como el detalle de cada componente.
3. Permite el registro de especificaciones para los equipos y sus componentes (amperaje, voltaje, temperatura, etc.), las cuales son definidas por el usuario.
4. Consulta rápida de las especificaciones de cada equipo registrado en el sistema por medio del árbol de equipos y sus ramificaciones.
5. Permite la definición de varias versiones de un procedimiento de mantenimiento, se puede registrar datos generales del procedimiento y detalles de las operaciones.
6. Permite definir estructuras de manufactura con un número ilimitado de operaciones.

7. Es posible cambiar el estado de los procedimientos que estén registrados, no aprobados y calcula los costos estimados para los procedimientos registrados.
8. El sistema actualiza automáticamente la asociación entre procedimientos y equipos, si esta relación no fue definida para el equipo cuando se ingresa.
9. Registra órdenes de trabajo para mantenimiento de equipos y componentes mediante procedimientos predefinidos.
10. El sistema calcula costos estimados, las órdenes de trabajo según las cantidades de insumos y mano de obra registradas que se hayan utilizado en la ejecución de las operaciones para dar mantenimiento al equipo.
11. El sistema maneja automáticamente el control de la seguridad sobre la fecha y persona que realiza modificaciones en el sistema.
12. Permite definir un plan de trabajo asociado a los puestos de cada procedimiento, así como del costo estimado de la mano de obra.
13. El sistema permite la consulta de la planificación del trabajo, de los datos históricos de mantenimiento y del diagrama de equipos en forma de árbol.
14. Se lleva un control de los trabajos realizados para cada mantenimiento por medio de un reporte de trabajo para cada orden.
15. Permite reservar, anular o consumir materiales de diferentes bodegas.
16. Genera diferentes reportes, los cuales pueden ser filtrados según las necesidades del usuario.
17. Integración con Excel para transferir datos para hacer reportes a la medida, graficarlos, etc.
18. Transfiere datos a Microsoft Project para elaborar gráficas Gantt.
19. Realiza las transacciones en línea con el Módulo de Contabilidad General, pues el usuario puede definir cuentas contables, actualizar costos estimados de la orden de trabajo y generar asientos contables.

Beneficios Potenciales:

1. Ayuda a organizar, ejecutar y dar seguimiento a labores de mantenimiento de equipos.
2. Promueve la estandarización, estructuración y documentación de los procedimientos de mantenimiento y permite mantenerlos actualizados en todo momento.
3. Facilita la evaluación del desempeño del equipo de trabajo.
4. Provee una herramienta más amigable para el usuario de consulta del comportamiento del desempeño de la maquinaria.

5. Agiliza el proceso de mantenimiento de la empresa al proveer un efectivo mecanismo de control sobre el avance de los trabajos relacionados con el mantenimiento de los equipos, así como el avance de las órdenes de trabajo.
6. Eficaz control sobre las salidas de los inventarios de la empresa provocados por el mantenimiento.
7. Apoya el proceso de planificación de la distribución de trabajo requerida para cumplir con las metas del departamento de Mantenimiento.
8. Apoya el costeo de las labores de mantenimiento y permite que el cálculo de los mismos sea realista.

C Recursos Humanos se compone de los siguientes módulos (ambos se explicaron en forma más detallada en la sección de Sistemas de Administración de Nómina y Recursos Humanos)

Recursos Humanos: permite el registro y control de la información relacionada con el personal que labora en la empresa, de una manera detallada, ordenada y segura. Este es un módulo auxiliar de Control de Nómina, ya que facilita la obtención de información de los empleados para realizar las transacciones y lleva un manejo ordenado de las características de los empleados.

Nómina: control de nómina se encarga del manejo eficiente y seguro de las nóminas o planillas de la empresa y de registrar los asientos correspondientes en el módulo de Contabilidad General, completando así la integración contable. Este módulo se amolda a los requerimientos de cada empresa y a las diferentes legislaciones internacionales, al presentar gran flexibilidad para la definición y especificación de los conceptos del salario de los empleados.

D. Ventas y Logística se compone de los siguientes módulos:

Control de Inventarios: este módulo ha sido diseñado pensando en las necesidades de las empresas manufactureras, de distribución y servicio. Control de Inventario es el corazón de las actividades de manufactura debido a que integra todos los movimientos transaccionales que tienen relación con consumos, ventas, ingresos, etc; realizados directamente en él o desde los demás módulos con los que interactúa.

Beneficios:

1. Satisface los requerimientos de control de inventarios de una gran variedad de compañías de los sectores comerciales, de distribución y de manufactura.
2. Se constituye en una herramienta eficaz para aumentar la rotación de los inventarios ya que ofrece un amplio conjunto de funciones para el control y administración de los mismos.
3. Aumenta la capacidad de su empresa para brindar un mejor servicio a sus clientes al suplirlos con los productos en el momento en que éstos así lo requieran.
4. Le facilita la administración de los inventarios a través del particionamiento de bodegas en localizaciones y beneficia las labores de control de calidad, control de vencimientos, etc.
5. Le asegura la confiabilidad de los datos a través del uso de funciones de registro de movimientos con capacidad para revisión, modificación e impresión antes de su aplicación.
6. Le brinda un apoyo en la toma de decisiones al ofrecer flexibilidad para brindar reportes con información actualizada sobre el manejo de inventarios.

Características:

1. Manejo de unidades de detalle y de almacén en el registro de transacciones.
2. Configuración de transacciones de inventario definida por el usuario. El usuario puede definir las transacciones que desee que el sistema soporte.
3. Definición de privilegios por usuario ligadas al uso de las transacciones de inventario.
4. Consulta e impresión de transacciones históricas (documentos)
5. Optimización del tiempo de respuesta en la impresión de reportes del módulo (existencias, valoración del inventario y rotación del inventario)
6. Reporte detallado de transacciones por artículo.
7. Verificación de consistencia de las transacciones del módulo.
8. Congelamiento de existencias en inventario que permite realizar tomas físicas y diferir su registro y aplicación al sistema en una fecha posterior.
9. Generación de asientos contables configurados por la empresa.
10. Mantenimiento de los atributos de los artículos en la opción para el mantenimiento de artículos.
11. Soporta la especificación de atributos para alias de artículos.
12. Mantenimiento de datos de compra (de artículos) como una carpeta (tab) en el mantenimiento de artículos.

13. Registro de especificaciones para los atributos de artículos que utilizan lotes.
14. Consecutivos para el registro de los documentos de inventario.
15. Descripción de los artículos con capacidad para 254 caracteres. "Scrolling" en todas las descripciones de artículos.
16. Esquema de privilegios para la visualización de costos (consultas y reportes).
17. Funcionalidad para la validación de períodos de trabajo en las transacciones de inventario.
18. Impresión de transacciones al aplicar documentos al inventario. Exportación e importación de ASCII para apoyar la toma física de existencias.
19. Indicador para determinar si un artículo es utilizado o no en una estructura de manufactura aprobada.
20. Edición de fechas de boletas de inventario físico.
21. Visualización de asientos de transacciones.
22. Controla el manejo del listado de artículos de la compañía.
23. Permite llevar diferentes tipos de costeo para el ingreso y salida de los artículos al inventario.
24. Control general y detallado de las existencias en bodegas, así como las existencias mínima, máxima y punto de reorden.
25. Control del peso y volumen que ocupa cada unidad del artículo, para analizar los requerimientos de espacio.
26. Manejo de múltiples unidades de medida para el artículo, tanto para almacenamiento, detalle y múltiplo de venta.
27. Permite hacer clasificaciones por familias de productos y realiza la clasificación ABC de los artículos automáticamente.
28. Permite el manejo de artículos que utilizan lotes, así como la definición de los períodos de cuarentena, caducidad, etc.
29. Capacidad de generar movimientos en el inventario directamente desde este módulo, y reflejar los cambios en línea o en lote.
30. Registro y seguimiento del costo asociado con cada transacción realizada al artículo en moneda local y dólar.
31. Despliegue actualizado de las existencias en inventario, de modo que el usuario puede conocer lo que realmente está en la bodega, en cada localización de la misma.
32. Permite ver el estado actualizado de los artículos (disponible, tránsito, cuarentena, vencido, producción y pedido).
33. Control de auditoria de los usuarios que realizan los movimientos en inventario.
34. Ofrece una serie variada de consultas sobre información que afecta directamente el manejo de los inventarios en una compañía.

35. Genera una amplia variedad de reportes para el control de los movimientos del inventario, que permiten obtener información oportuna sobre todos los aspectos que afectan las existencias de los artículos en inventario. Entre ellos se encuentran reportes tales como: Existencias en Inventario, Comparativo de Costos, Sugerencias de Reorden, Conteo Cíclico y Mercadería sin Movimiento, entre otros.
36. Manejo de múltiples unidades de medida, para el manejo de los artículos.
37. Permite la clasificación de transacciones de acuerdo a las necesidades específicas de cada usuario.
38. Integración de todas las transacciones de inventario con la contabilidad de la compañía.

Pronóstico de Ventas: permite calcular las proyecciones de ventas de una manera rápida y confiable, utilizando como fuentes de datos, ya sea las transacciones de inventarios o la facturación de ventas realizadas. También permite estimar la demanda hacia el futuro, basándose en información histórica generada por el movimiento de productos del módulo de Control de Inventarios o por las ventas del módulo de Facturación.

Beneficios:

1. Apoyo a la toma de decisiones por parte de las Gerencias de Mercadeo, Ventas y Producción al proveerlos con información congruente y exacta, la cual se calcula utilizando modelos matemáticos de pronóstico, datos históricos del comportamiento de las ventas y el juicio de los ejecutivos representantes de cada departamento involucrado de la empresa.
2. Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.
3. Gran flexibilidad en la elaboración de pronósticos y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de ventas proyectadas.
4. Apoya las decisiones del departamento de Ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de los productos y las demandas establecidos dentro del Plan Maestro de Producción.

Características:

1. Pronósticos de venta a cualquier nivel (se permite la no especificación del artículo para la generación de pronósticos, es decir que se puede pronosticar a nivel de país, cliente, etc.)
2. Opción para la visualización de asientos de transacciones.

3. Manejo de gráficas optimizado.
4. Purga de pronósticos.
5. El módulo de Pronóstico de Ventas tiene total integración con otros módulos del sistema tales como Control de Inventarios, Facturación y el Plan Maestro de Producción.
6. Realiza las proyecciones de ventas de la empresa para cualquier período de tiempo con las transacciones en tiempo real tanto de venta como consumo de inventarios.
7. Se puede realizar el cálculo de un pronóstico por artículo y / o por otros criterios como países y clientes, entre otros, para agrupar la información.
8. Permite generar pronósticos según los parámetros del filtro de datos definidos por el usuario y realizar múltiples pronósticos por período definido.
9. El usuario puede escoger el orden en la presentación de los datos pronosticados, ya sea creciente o decreciente.
10. Los pronósticos son calculados en moneda local y “de reporte”.
11. El módulo utiliza una serie de fórmulas para el cálculo de los pronósticos, dependiendo de los requerimientos de la empresa en cuanto a proyecciones de ventas o movimientos de inventarios.
12. Según las características de los datos históricos que se tengan, el sistema determinará cuáles fórmulas se deben utilizar para el cálculo de cada pronóstico.
13. Cada pronóstico está formado de partes que presentan la información histórica y pronosticada de las combinaciones obtenidas de artículos y criterios de agrupamiento seleccionados.
14. Los pronósticos aprobados no pueden ser modificados, controlando la seguridad de los datos calculados.
15. Se puede cargar los datos históricos de la base de datos y comparar los datos proyectados con los datos reales.
16. Es posible definir derechos de acceso a los usuarios al sistema por medio de una opción de privilegios.
17. El sistema cuenta con total integración con el programa Microsoft Excel para la elaboración de reportes.
18. La hoja electrónica que genera el sistema en Excel, está formada por niveles, ligados con los criterios de agrupamiento que fueron especificados para el pronóstico.
19. Es posible desplegar varios niveles de detalle de los pronósticos registrados en la hoja electrónica, incluso se permite desplegar un detalle diario de los pronósticos calculados.

Estadística de Venta: es una herramienta para la alta gerencia ya que ayuda a simplificar y agilizar la toma de decisiones, brindándoles

información consistente, sobre el negocio de la empresa. El sistema permite crear los formatos para los reportes y generar la estadística de acuerdo a los parámetros establecidos en los formatos, con base en la información del módulo de Facturación.

Beneficios:

1. Le brinda información actualizada y consistente en el momento en que se requiere, para la toma de decisiones.
2. Le proporciona información en línea generada desde los Módulos de Inventarios y Facturación.
3. Le permite realizar comparaciones con resultados de años anteriores, para obtener las variaciones en las ventas o por líneas de artículos permitiendo medir la rentabilidad.
4. Fácil configuración de los reportes por el usuario, ya que el módulo permite que sea el mismo usuario el que defina los parámetros de éstos y adapte los reportes a sus necesidades específicas.
5. Amplía las herramientas disponibles al tener integración con utilitarios de Office como Microsoft Excel, para la generación de los reportes.

Características:

1. Impresión opcional de impuestos de venta. Se imprimen por separado el impuesto 1 y el impuesto 2.
2. Impresión opcional de ventas en unidades de detalle.
3. Impresión opcional de ventas en miles para mayor simplificación.
4. Filtros para impresión de reportes de ventas. Posibilidad de filtrar por condición de pago.
5. La factura puede escogerse como ítem de ordenamiento en la impresión de las ventas detalladas por factura.
6. Eliminación de bloqueos al imprimir el mismo reporte.
7. Uso de múltiples clasificaciones en el ordenamiento de los datos del reporte.
8. Para la configuración de los reportes se puede utilizar filtros que servirán de parámetro, permitiéndole al usuario crear su propio ordenamiento de la información y definir los diferentes indicadores.
9. Permite la configuración de formatos para reportes con base en facturas en moneda local, dólar o en ambas monedas y éstos pueden ser desplegados para diferentes períodos.
10. Permite definir los privilegios de los usuarios, lo cual garantiza total seguridad.
11. El sistema crea automáticamente un archivo en Microsoft Excel para los reportes, los cuales son creados con base en un formato pre

- configurado. Esto permite la transferencia fácil de datos a otros sistemas.
12. El sistema permite definir el directorio donde el usuario guardará los archivos de Microsoft Excel.
 13. Se pueden realizar comparaciones con las estadísticas del año anterior.
 14. Construcción de gráficos por medio de las herramientas MS Excel.
 15. Permite al usuario desplegar los datos de ventas del reporte, en montos, porcentajes y en unidades.
 16. Se pueden generar reportes de los listados de datos en pantalla, imprimirlos o generar un archivo con los datos de extensión TXT (texto) en formato ASCII.
 17. El usuario puede definir el directorio donde guardará los archivos de Microsoft Excel, creados automáticamente por el sistema, cuando genera un reporte con base en un formato configurado.
 18. El sistema permite llevar registro de auditoria, para la creación, última modificación y última generación por reporte generado.

Compras: permite la administración sencilla y ágil del ciclo de adquisiciones de materias primas y suministros de los que se abastece la empresa. Los requerimientos de las diferentes áreas de la empresa son ingresados al sistema y utilizados en la elaboración de las órdenes de compra. Mediante este módulo, las existencias en el inventario se actualizan y también se encarga de registrar los movimientos asociados con la compra de materias primas y suministros en la contabilidad de la empresa.

Beneficios:

1. Le brinda un amplio control sobre el ciclo de compra.
2. Le permite mantener un flujo de información constante y actualizada entre los departamentos involucrados.
3. Le brinda mayor eficiencia en las labores de producción, gracias a la generación automática de órdenes de compra como producto del resultado obtenido en la explosión de materiales.
4. Promueve un balance adecuado de la carga de trabajo y de segmentación de responsabilidad de los funcionarios.
5. Reduce el potencial de error humano debido a las funciones automáticas de generación de pedidos o solicitudes de compra, gracias a la integración con otros sistemas.
6. Le brinda la posibilidad de dar seguimiento a todos los pedidos realizados, desde el momento que se comunican al proveedor hasta que se hace el ingreso a la bodega.

7. La integración de Compras con Control de Inventario le permite actualizar directamente las existencias de los artículos, registrar los costos y determinar la ubicación donde se almacenarán los mismos.

Características:

1. Capacidad para la desaprobación de transacciones (solicitudes, órdenes y embarques).
2. Existe una columna opcional en las solicitudes, órdenes y embarques, con nombre configurable y que soporta el despliegue de datos.
3. Despliegue de las órdenes de compra expresadas en moneda local además de la moneda de la orden.
4. Modificación de las notas de las órdenes compra en tránsito o backorder, para efectos de registrar el seguimiento de las mismas (control por medio de un privilegio).
5. Cambios en el manejo de solicitudes y órdenes de compra con fecha programada por línea.
6. Registro de especificaciones para los atributos de artículos que utilizan lotes.
7. Funcionalidad para la validación de períodos de trabajo en las transacciones de inventario.
8. Proceso de desaprobación de transacciones (solicitudes, órdenes y embarques).
9. Despliegue de las órdenes de compra expresadas en moneda local además de la moneda de la orden.
10. En las notas de las órdenes compra en tránsito o backorder, se registra el seguimiento de las mismas (control por medio de un privilegio).
11. Se permite programar, en las solicitudes y órdenes de compra, la fecha en que se requiere contar con cada artículo.
12. Liquidación de importaciones.
13. Visualización de asientos de transacciones.
14. Manejo del listado de proveedores de la compañía, así como de información general de los mismos.
15. Permite establecer las políticas para el pago de documentos a crédito.
16. Relaciona directamente los artículos con el proveedor que los suministra.
17. Establece las condiciones para la compra que se realiza al proveedor, según las capacidades y necesidades de consumo.
18. Muestra el tiempo que tardará en abastecerse un pedido, desde que el proveedor recibe la orden de compra, hasta que los artículos ingresan en el inventario.

19. Maneja una lista de precios para cada artículo según el proveedor que lo distribuya y de acuerdo con la unidad de medida en que se vende.
20. Control del tipo de arancel que deben pagar los artículos extranjeros.
21. Presenta varias opciones para el manejo de requerimientos de materia prima o suministros para varios niveles de la compañía, tales como solicitudes de compra, órdenes de compra, y embarques.
22. Control del departamento del cual surge la solicitud, así como las fechas en que se originan y para la cual se requieren los artículos, para ser aprobadas por los encargados.
23. Control de los usuarios que realizan procesos importantes sobre la orden de compra, tales como aprobación, confirmación y cierre.
24. Generación manual o automática de órdenes de artículos a partir de lo establecido en las solicitudes, o bien por ingreso directo en el departamento de Compras.
25. Detalla los rubros del monto total por pagar por la orden de compra. El usuario tiene la capacidad de ajustar el cálculo de varios de estos rubros a sus propias necesidades.
26. Actualiza las existencias en tránsito de los artículos una vez que se confirman las órdenes de compra por parte del proveedor, aunque también se puede revertir el proceso.
27. Detalle de la mercadería recibida, aceptada y rechazada, de modo que el pago se realice únicamente sobre aquellos artículos que fueron aceptados.
28. Control de lotes, localizaciones y bodegas en los cuales se almacenará el artículo.
29. Listado de los aranceles que aplican a artículos importados, los cuales se asocian a porcentajes definidos desde el módulo de Administración del Sistema.
30. Integración de todas las transacciones de compras y su efecto sobre la contabilidad de la compañía.
31. Integración con el módulo de Requerimientos de Materiales para la generación de solicitudes de compra a partir de las órdenes generadas en la explosión de materiales.
32. Permite realizar la actualización del costo fiscal (liquidación) de varios embarques en un solo proceso.
33. Recalcula automáticamente los porcentajes de ajuste de costo de los proveedores extranjeros.

Facturación por Pedidos: está integrado a las actividades de contabilidad, control de inventarios y control de cobros, lo cual le permitirá administrar sus ventas de una forma ágil y segura, al realizar todas las labores contables y de inventario conexas simultáneamente.

Beneficios:

1. Le permite disponer de información real en el momento preciso para la toma de decisiones y para realizar un mejor control y seguimiento de las ventas.
2. Le proporciona flexibilidad operativa, ya que permite un trabajo simultáneo de múltiples usuarios, registrando y administrando información, de una manera integrada y consistente.
3. Le brinda información actualizada y consistente debido a la integración con los otros módulos.
4. Impulsa la eficiencia en la labor de ventas de su empresa.
5. Es de gran utilidad para corporaciones multinacionales y empresas exportadoras, al permitir la emisión de facturas en múltiples monedas.

Características:

1. Registro de especificaciones para los atributos de artículos que utilizan lotes
2. Manejo de privilegios para la visualización de costos (consultas y reportes).
3. Funcionalidad para la validación de períodos de trabajo en las transacciones de inventario.
4. Aprobación opcional de pedidos como requisito para facturación.
5. Especificación de subtipo a los documentos de acuerdo con los subtipos definidos en Cuentas por Cobrar.
6. Consulta de transacciones históricas, con visualización simultánea del encabezado y detalle de los documentos, del asiento, etc.
7. Control de versiones de las listas de precios, con fecha de caducidad.
8. Bonificaciones sobre ventas.
9. Flexibilidad en los descuentos de ventas.
10. Generación de boletas de ventas a partir de pedidos y remisiones.
11. "Boleteo" en lote de múltiples pedidos.
12. Facturación / boleteo en lote de múltiples remisiones.
13. Visualización de asientos de transacciones.
14. Textos y rubros de las facturas es posible verlos en el histórico.
15. Aplicación de devoluciones a facturas al cargar documentos al módulo de Cuentas por Cobrar.
16. Actualización de cantidades devueltas de artículos en facturas por anulación de devoluciones.
17. Filtros de los reportes optimizados.
18. Modificación de pedidos aprobados es posible solo a través del esquema de privilegios.
19. Direcciones de embarque amplias.

20. Manejo de las direcciones con desglose en las direcciones de embarque, de acuerdo a la estructura definida que se seleccione.
21. Privilegios por usuario para modificación de pedidos aprobados.
22. Impuestos tipo 1 y tipo 2 en el reporte de lista de precios.
23. Capacidad de especificación de bonificaciones empleando unidades de detalle.
24. Soporte para unidades en detalle al facturar "kits" o conjuntos (si la unidad de detalle de un kit es diferente a "uno", al facturar un kit se factura lo que especifica la receta del kit multiplicado por la cantidad de unidades de detalle (esto da soporte al concepto de "facturación de kits")
25. Los reportes contienen información detallada de los documentos y clientes.
26. Flexibilidad en la reimpresión de facturas para soportar la reimpresión de boletas de venta.
27. Reporte de precios por el manejo de múltiples versiones de listas de precio.
28. Reporte de descuentos.
29. Reporte de bonificaciones contempla el manejo de múltiples versiones de listas de precio.
30. Exportación de facturas a archivos ASCII.
31. Almacena información general de identificación del cliente.
32. Establecimiento del tipo de cliente y el rango de precios al cual se le venderá.
33. Facilita el manejo de clientes que utilicen multimoneda, habilitando que los pagos sean recibidos en terceras monedas.
34. Permite determinar las condiciones de pago y el límite de crédito que se le otorga al cliente.
35. Posibilidad de elaborar documentos de los artículos que solicita el cliente, para analizar la capacidad de cumplimiento de la compañía y conocer el grado de avance del pedido.
36. Seguimiento a artículos que han solicitado en un pedido, de modo que se refleja cuántos han sido reservados, remitidos, facturados o si continúan en "backorder".
37. Permite la reservación de artículos, con lo cual se asegura que las existencias serán suficientes en el momento de enviar el pedido al cliente.
38. Contabiliza las existencias disponibles en inventario, en el momento de generar pedidos.
39. Maneja listados de artículos alternos para ofrecer a los clientes, cuando las existencias de un artículo específico no son suficientes.
40. Permite vender unidades completas de almacenamiento o bien fracciones de la misma.

41. Presenta el detalle de los montos de cada línea del pedido, tomando en cuenta la cantidad pedida, cantidad bonificada y el descuento por línea.
42. Brinda un despliegue de fechas importantes que deberán cumplirse para satisfacer el pedido en el momento que el cliente lo requiere.
43. Control sobre empleados encargados de atender la entrega y el cobro del pedido.
44. Permite la facturación en línea o en lote de los pedidos que estén listos para enviar al cliente.
45. Posibilidad de facturar remisiones a partir de las confirmaciones de aceptación realizadas por los clientes.
46. Manejo automático de múltiples consecutivos de documentos, lo cual posibilita que varios usuarios estén realizando la misma labor simultáneamente.
47. El módulo facilita la anulación de facturas y devoluciones con posibilidad de restaurar los documentos originales.
48. Acepta registrar devoluciones de artículos, de modo que realiza los ingresos en el inventario de los artículos devueltos.
49. Ofrece una serie variada de consultas sobre información importante que afecta directamente la labor de ventas y facturación.
50. Genera una amplia variedad de reportes para el control de la facturación, que permiten obtener información oportuna sobre todos los aspectos que participan en el proceso de venta.
51. Manejo de diversos niveles de precios, a partir de los cuales se determinarán los precios de venta de los artículos.
52. Permite el recálculo y actualización automática de precios de los artículos.
53. Manejo de artículos compuestos y facturación con base en el kit y no en sus componentes.
54. Posibilidad de facturar pedidos para clientes que presenten características especiales en el pago de documentos pendientes.
55. Integración de todas las transacciones de venta con la contabilidad de la compañía, que reflejan el efecto de las ventas, remisiones, devoluciones, anulaciones, refacturaciones, etc.
56. Integración con el módulo de Cuentas por Cobrar, para la consideración de todas aquellas facturas cuya condición de pago es diferente al pago de contado.

Una característica clave de este producto es que el cliente recibe una solución global con la parte estándar del sistema y además, el desarrollo de aplicaciones hechas a la medida según sus requerimientos. La flexibilidad y apertura del software para poder realizar adaptaciones y modificaciones a los módulos existentes, así como desarrollos

integrados son un altísimo valor agregado para un producto que se encuentra totalmente terminado.

2. CODISA:

Cuenta con un producto administrativo – financiero para la industria, comercio y servicios, al que dieron el nombre de Núcleo Administrativo y Financiero (CODISA – NAF), está compuesto por varios módulos, que abarcan las áreas de contabilidad, administración de cuentas por pagar, inventarios, facturación y otros. Fue lanzado al mercado en 1993 y sirve tanto para empresas grandes como para pequeñas.

Este es la solución financiera-administrativa que posee el mayor número de instalaciones en América Latina. En la actualidad cuenta con más de 1,500 analistas de sistemas capacitados y más de 15,000 usuarios satisfechos distribuidos en 14 países, más de 2000 sistemas instalados y una gama de usuarios que agrupaba empresas desde 50 hasta 25,000 empleados, lo que lo convierte en el producto con mayor madurez y experiencia en el mercado latinoamericano.

Se compone de varias aplicaciones totalmente integradas, sobre plataforma ORACLE, las cuales pueden ser adquiridas e instaladas de manera modular, dependiendo de las necesidades de información de cada empresa.

Dentro de las principales características se encuentran: es multicompañía, bimoneda y cumplimiento con el estándar internacional establecido en la "Financial Accounting Standard Board" (FASB-52) y la Norma Internacional de Contabilidad (NIC-21) para el tratamiento de transacciones en moneda extranjera.

Además, y como parte del valor agregado provee a las empresas de un producto con los principales conceptos y modelos de negocios vigentes en la actualidad y orientados a la agilización de los procesos que requiere la alta gerencia de las empresas modernas.

Complementario a la alta funcionalidad y agilidad que ofrecen los productos, sus aplicaciones conllevan un alto rendimiento en ambientes Novell, NT y Unix, y su diseño, presentación y facilidad de utilización lo convierte en un producto amigable para el usuario y que maximiza su desempeño y rendimiento.

Los módulos que componen esta aplicación son:

1. Contabilidad General
2. Cuentas por Cobrar
3. Inventarios
4. Distribución
5. Facturación y Estadísticas de Ventas
6. Cuentas por Pagar
7. Cheques y Conciliaciones
8. Activos Fijos
9. Compras e Importaciones
10. Caja Chica
11. Nómina
12. Consolidación de Saldos

Estrategias de mercadeo

Entre las estrategias de mercado utilizadas por las compañías de software para mantenerse en el mercado, es buscar nuevos destino de exportación que les brinde la oportunidad de expandirse, aumentando las ventas.

Además a nivel de la organización, muchas utilizan una serie de estrategias para atraer y mantener los clientes como:

1. Facilidades de pago y financiamiento.
2. Contacto directo con tomadores de decisiones y gerentes generales.
3. Demostración de los productos.
4. Valor agregado mediante combos que no solo incluyen el software sino también el equipo.
5. Opción de alquiler con asesoría, capacitación, mantenimiento y entrega de manuales.
6. En segunda instancia utilización de medios de comunicación especializados.

Las compañías ahora buscan un contacto más directo con sus clientes y algunas han optado por ofrecer “combos” de paquetes informáticos, en los que incluyen algunos valores agregados como facilidades de financiamiento, atención personalizada y capacitación. Además, para contactar a los clientes, prefieren utilizar otro tipo de medios, que los medios de comunicación tradicionales, ahora el sector ha optado por

salir al mercado y contactar directamente a la clientela, convenciéndolo mediante la calidad y la rentabilidad que un producto ofrece.

Estas campañas incluyen realización de contactos personales, telefónicamente o por correo electrónico con tomadores de decisiones, directivos y gerentes generales de las compañías.

Otras empresas han querido expandir su mercado buscando la cartera de las empresas pequeñas y aunque éstas no tengan la capacidad de adquirir un programa o equipo, le ofrecen la oportunidad al cliente de alquilar los programas

Para este tipo de productos, las campañas masivas, no tienen buena acogida pues no es un producto de consumo masivo. No obstante, algunas veces las empresas utilizan medios de publicidad muy selectos como revistas especializadas o prensa, en las que da a conocer las facilidades y características de sus productos.

Otra estrategia es la participación en Ferias comerciales tal como EXPOCOMPUTO, feria que se realiza una vez al año, en la que participan tanto firmas desarrolladoras, como compañías que se dedican a la venta de hardware.

Estrategias de precios

Entre las estrategias de precios que se están utilizando en el mercado nacional, está la flexibilización de las formas de pago o con opciones prefinanciadas, de tal manera que la compañía interesada no necesite buscar financiamiento, sino que dentro del mismo paquete se le incluye esa opción.

En cuanto a los precios de los diversos sistemas que se ofrecen en el mercado, éstos son muy variables y depende de muchos factores como son la complejidad del sistema que se realiza, tamaño de la compañía que lo requiere, duración del proyecto, servicios adicionales requeridos, etc.

Sin embargo, según se determinó en la investigación, el 90.0% del costo de un producto está dado en lo que se refiere a mano de obra, por lo tanto las compañías calculan el costo de un producto con base en la determinación del tiempo que se va a tardar en realizar el proyecto y el tipo de consultor que va a trabajar en el mismo.

En términos generales existen dos tipos de consultores:

1. Desarrollador: por el cuál se cobra US \$25 por hora en promedio.
2. Soporte Técnico: por el cuál se cobra entre US \$35 y US \$40 por hora.

Además se tiene establecido que un empleado por mes labora aproximadamente 160 horas. Un Desarrollador recibe un salario de US \$1,500 por mes y una persona de Soporte Técnico recibe un salario de US \$2,000 por mes.

El margen que se maneja en el mercado sobre el costo de elaboración de un producto oscila entre un 35% y un 40%.

En conclusión, se ve que este es un mercado que tiene la participación de 130 empresas, las cuales ofrecen una gran variedad de productos. Las principales compañías son: Codisa, Exactus, Tecapro, Sysde, Artinsoft, Soin, Gbsys y Lidsoft, empresas que por su amplia trayectoria nacional e internacional han abarcado gran parte del mercado.

Se puede observar que este sector, muestra una fuerte participación en todos los segmentos analizados, salvo en el caso del cooperativo al cuál si bien es cierto algunas empresas le han desarrollado programas generales, no existe casi ninguna empresa que se especialice en él.

Además, como se puede notar, existen algunas empresas como es el caso de Dinámica Consultores que sobresale en varios sectores, aspecto muy común porque como se mencionó anteriormente, las compañías se van diversificando según el mercado y las oportunidades que salgan.

La principal forma de contacto que utilizan las empresas, es el mercadeo directo es decir el contacto personalizado con sus clientes, lo que les permite determinar las necesidades existentes en el mercado.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACION

El principal canal de comercialización existente en el mercado de software, es la venta directa, mediante el contacto con los clientes a través de la fuerza de ventas que las compañías de software tienen.

Las empresas más grandes tienen todo un departamento de ventas y en algunos casos también cuentan con este departamento en los países donde han establecido oficinas regionales. El proceso se inicia con un primer contacto ya sea mediante un correo electrónico o una llamada, con el fin de lograr una cita con las personas clave que toman las decisiones de adquirir un nuevo producto.

Al existir tantos participantes en el mercado, las firmas extranjeras prefieren realizar algún tipo de alianza con alguna empresa existente y así aprovechar el conocimiento del mercado y la cartera de clientes que cuentan, sin embargo existen algunas empresas internacionales que se han venido ha establecer con éxito en el país. Lo más importante es ofrecer un producto diferenciado que permita afianzarse en el mercado

Otro elemento importante que se debe tomar en cuenta, es el proceso de licitaciones del Estado, que constituye normalmente una opción de venta de servicios de software con presupuestos bastante altos. El Estado utiliza este sistema con el fin de contratar a la empresa que mejor se ajuste a las necesidades concretas que se tienen y busca garantizar además que el proceso de selección sea lo más transparente posible, garantizando igualdad de oportunidad para todos los participantes siempre y cuando cumplan con los requisitos pre-establecidos.

Este tipo de contratación se rige por la Ley de Contratación Administrativa y su reglamento. Dependiendo del monto presupuestado para un proyecto, así será el tipo de procedimiento que se seguirá. La Administración Pública tiene la obligación de dar a conocer públicamente las necesidades de contratación que tendrá en un período presupuestario determinado, esta información se publicará en el diario oficial durante el primer mes de este período.

De acuerdo a la legislación, las diferentes opciones dependerán del presupuesto ordinario que tenga asignada la institución y se distribuye de la siguiente manera:

Tabla 11: Procedimientos de Contratación

Presupuesto ordinario de la institución	Monto de contrataciones	Procedimiento de licitación
Superior a ¢40,000,000,000.00 (\$90,909,090.91) ⁵	Superior a ¢450.000.000,00 (\$1,022,727,27)	Licitación pública
	Entre ¢25,000,000.00 (\$56,818.18) y ¢450,000,000.00 (\$1,022,727,27)	Licitación por registro
	Inferiores a ¢25,000,000.00 (\$56,818.18)	Licitación restringida
Inferior a ¢40,000,000,000.00 (\$90,909,090.91) pero superior a ¢20,000,000,000.00 (\$45,454,545.45)	Superior a ¢300,000,000.00 (\$681,818.18)	Licitación pública
	Entre ¢20,000,000.00 (\$45,454.55) y ¢300.000.000,00 (\$681,818.18)	Licitación por registro
	Inferiores a ¢20,000,000.00 (\$45,454.55)	Licitación restringida
Inferior a ¢20,000,000,000.00 (\$45,454,545.45) pero superior a ¢10,000,000,000.00 (\$22,727,272.73)	Superior a ¢150.000.000,00 (\$340,909.09)	Licitación pública
	Entre ¢20,000,000.00 (\$45,454.55) y ¢150.000.000,00 (\$340,909.09)	Licitación por registro
	Inferiores a ¢20,000,000.00 (\$45,454.55)	Licitación restringida
Inferior a ¢10,000,000,000.00 (\$22,727,272.73) pero superior a ¢5,000,000,000.00 (\$11,363,636.36)	Superior a ¢100.000.000,00 (\$227,272.73)	Licitación pública
	Entre ¢10,000,000.00 (\$22,727.27) y ¢100.000.000,00 (\$227,272.73)	Licitación por registro
	Inferiores a ¢10,000,000.00 (\$22,727.27)	Licitación restringida
Inferior a ¢5,000,000,000.00 (\$11,363,636.36) pero superior a ¢1,000,000,000.00 (\$2,272,727.27)	Superior a ¢75.000.000,00 (\$170,454.55)	Licitación pública
	Entre ¢10,000,000.00(\$22,727.27) y ¢75.000.000,00 (\$170,454.55)	Licitación por registro
	Inferiores a ¢10,000,000.00 (\$22,727.27)	Licitación restringida
Inferior a ¢1,000,000,000.00 (\$2,272,727.27) pero superior a ¢500,000,000.00 (\$1,136,363.64)	Superior a ¢50.000.000,00 (\$113,636.36)	Licitación pública
	Entre ¢5,000,000.00 y ¢50.000.000,00 (\$113,636.36)	Licitación por registro

⁵ Los montos en dólares son aproximados, para efectos de cálculo en todo el documento se utilizó un tipo de cambio de ¢440,00

	Inferiores a ¢5,000,000.00 (\$11,363.64)	Licitación restringida
--	---	---------------------------

Fuente: Ley de la Contratación Administrativa y su Reglamento

Algunas características específicas que rigen cada uno de los procedimientos utilizados son:

- ↪ Licitación pública: la invitación se publicará en el diario oficial, se da la posibilidad a cualquier oferente de objetar el cartel si considera que se está violando algún principio, se solicitan garantías tanto de participación como de cumplimiento. Además si se considera conveniente o el proyecto es financiado por algún organismo internacional y se acuerda con ellos, se hacen publicaciones en periódicos extranjeros o se comunica a delegaciones comerciales.
- ↪ Licitación por registro: se invita a participar a todos los proveedores que estén registrados previamente como tales en la institución, también podrán participar aquellas empresas o personas que aunque no estén registradas lo hagan antes de vencer el plazo para la presentación de las ofertas. Si el número de proveedores registrados es mayor a diez, se faculta para que la invitación se publique en el diario oficial y si se desea en dos periódicos de circulación nacional, si este número es menor a cinco este proceso es obligatorio. El plazo para recibir las ofertas no podrá ser menor a diez días hábiles.
- ↪ Licitación restringida: se debe invitar a participar a por lo menos cinco de los proveedores inscritos en el registro. El plazo para recibir las ofertas no podrá ser menor a tres días hábiles.

Clientes potenciales

Las fichas con la información específica de cada uno de los contactos se enviarán en un documento adicional a este informe, en tanto que las entrevistas realizadas a diferentes actores del sector de software se incluyen en el Anexo No. 3

En conclusión, el principal canal utilizado por las compañías es la venta directa mediante su propia fuerza de ventas que se encarga de contactar y buscar citas con los posibles clientes potenciales.

ACCESO AL MERCADO

Antes de tomar la decisión de iniciar un proceso de exportación de servicios de software a Costa Rica se deben investigar y valorar los requisitos e impuestos que se deben cumplir en Costa Rica. Esto es importante para conocer con anticipación los trámites y costos en que se incurriría y de esta forma determinar la competitividad que tendrían los servicios de software colombianos al hacerlo.

En términos generales, se debe tener presente el régimen de prestación de servicios en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). La exportación de servicios no está sometida al pago de aranceles, sino que su comercio se rige por los principios del AGCS de la OMC. Este régimen se describe en el Anexo No. 4.

A continuación se describen los requisitos y legislación que rige la prestación de servicios en el territorio costarricense.

En primera instancia se debe determinar si se desea constituir una sociedad en el país, si se desea registrar una marca determinada o si los servicios que se prestarán serán a través de alguna empresa nacional.

Si la decisión es conformar una empresa en el país, los requisitos y trámites que se deben cumplir son los siguientes:

Constitución de una sociedad

Para inscribir una sociedad, sea esta anónima, de responsabilidad limitada, de comandita simple o sociedad en nombre colectivo, debe presentarse una escritura pública ante el Registro Mercantil, quien emitirá un número de identificación denominada cédula jurídica. Los trámites y requisitos a seguir para realizar esta inscripción son:

1. Constituir ante un notario una escritura pública conforme con los requisitos del Artículo 18 del Código de Comercio, la cual debe solicitar la expedición de la cédula jurídica. Para constituir la sociedad deben comparecer como mínimo dos personas.

El Código de Comercio señala que la escritura constitutiva de toda sociedad mercantil deberá contener: lugar y fecha en que se celebra

el contrato, el nombre y apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan; el nombre o razón social de las personas jurídicas que intervengan en la fundación, la clase de sociedad que se constituye, el objeto que persigue, la razón social o denominación, la duración y posibles prórrogas, el monto del capital social y forma y plazo en que deba pagarse, la expresión del aporte de cada socio en dinero, en bienes o en otros valores, el domicilio de la sociedad en la que podrán entregarse validamente notificaciones (actual y cierta dentro del territorio costarricense), la forma de administración y facultades de los administradores, el nombramiento de los administradores, el nombramiento de un agente residente, que cumpla con los siguientes requisitos: ser abogado, tener oficina abierta en el territorio nacional, poseer facultades suficientes para atender notificaciones judiciales y administrativas a nombre de la sociedad, cuando ninguno de sus representantes tenga su domicilio en el país, el modo de elaborar los balances y de distribuir las utilidades o pérdidas entre los socios, las estipulaciones sobre la reserva legal, cuando proceda, los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, las bases para practicar la liquidación de la sociedad, el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente y facultades que se les confieren y cualquier otra convención en que hubieren consentido los fundadores.

2. Por su parte es responsabilidad del notario que elabora la escritura, previo a su elaboración o al menos antes de su presentación al Registro: verificar que no esté ya inscrito el nombre propuesto para la sociedad, hacer un estudio de registro para los casos en que se aporten bienes muebles o inmuebles registrables como parte del capital social.
3. Publicar en el Diario Oficial La Gaceta (Imprenta Nacional), el edicto de síntesis de la constitución de la sociedad, el cual constituye la información pública sobre el acto notarial que se realiza.
4. Pagar en el Banco de Costa Rica o en las agencias o sucursales (ubicadas en todo el país), los timbres o derechos de registro, según el Artículo 2 de la Ley de Aranceles del Registro Público.

Los timbres son una décima parte del salario base definido en la Ley N° 7337 del 5 de mayo de 1993 y que para inicio del año 2001, es de

\$168,00⁶ aproximadamente. El pago de los demás timbres se realiza de acuerdo al monto del capital social, además debe cancelarse la suma de \$4.55 por concepto de expedición de la cédula jurídica. Todos estos pagos se realizan mediante entero emitido en las cajas del Banco de Costa Rica.

Si existe aporte de bienes muebles o inmuebles (sujetos a inscripción) a la sociedad, deberá adicionalmente cancelarse el respectivo impuesto de traspaso y los derechos y timbres de acuerdo con el valor fiscal de los bienes. En caso de los bienes inmuebles el impuesto de traspaso es de 1.51% sobre el valor fiscal; si se tratare de bienes muebles, el porcentaje a pagar es de 2.51% de su valor. Para el pago del impuesto de traspaso se debe comprar la fórmula respectiva, la cual tiene un valor de \$0.21 y completarla para proceder a su cancelación. Adicionalmente deben cancelarse los honorarios del notario público.

5. Completos los requisitos 1, 2, 3, y 4 debe presentarse al Registro Mercantil, la escritura pública, el comprobante del pago de los timbres y la razón notarial que indique que el edicto fue enviado a publicar, señalando el número de la boleta que la Imprenta Nacional emitió como constancia.

Los pasos 1 y 2 deben ser realizados por un notario. Los pasos 3, 4 y 5 (en lo referente a la presentación en el Registro) pueden ser realizados por el notario o bien por el interesado.

La duración promedio estimada es de 15 a 30 días. No existe plazo legal establecido para este trámite. Si el documento de inscripción requiriera aclaraciones o modificaciones, según el Registro, el trámite puede tener una duración mayor a la estimada. Ahora bien, si la escritura se presenta sin cumplir con los requisitos señalados, existen dudas o, hay omisiones, se devuelve para hacer las correcciones requeridas. Una vez corregida, deberá presentarse de nuevo al Registro, tantas veces como sea devuelta. Además diez días después de la inscripción de la sociedad, ésta debe inscribirse como contribuyente tributario ante la Dirección General de Tributación.

Si se desea, antes de inscribir una sociedad, puede hacerse reserva de prioridad del nombre, para lo cual deben seguirse los trámites y requisitos establecidos para la escritura de reserva de prioridad en el

⁶ Para efecto de conversión de moneda el tipo de cambio utilizado es de ¢440.00 p/ US\$

Artículo 235 bis del Código de Comercio, el cual señala que la solicitud de reserva de nombre se hará en escritura pública o en documento privado, firmado por los interesados y autenticado por un notario público o bien únicamente firmado por él. Esta solicitud no devengará impuestos ni timbres, salvo los derechos que se fijen dentro de la Ley de Aranceles del Registro Público. La solicitud deberá ser presentada por un notario ante la Oficina de reserva de nombre y surtirá el efecto de otorgar, al solicitante, un derecho provisional de prioridad para el uso del nombre reservado. A partir de la fecha en que se apruebe la reserva de nombre, el notario tendrá un período de tres meses para la inscripción respectiva. El derecho de reserva caducará transcurrido este periodo.

Existen otros trámites y obligaciones que deben cumplirse:

- a. Ante la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda, se realiza la inscripción como contribuyente tributario, los requisitos generales que se deben cumplir son los siguientes:
 - Presentar el formulario D-140 "Declaración de Inscripción, Modificación de Datos y Desinscripción, Registro Único de Contribuyentes".
 - Si el trámite lo solicita una persona física, debe presentar la cédula de identidad en original y fotocopia simple o una fotocopia certificada por un notario público. Esta no es necesaria si la firma del contribuyente o representante legal viene autenticada en el formulario D-140.
 - Si el trámite es solicitado por una persona jurídica, entonces debe presentar: cédula Jurídica (original y fotocopia simple); o bien una fotocopia certificada por un notario público, certificación de personería jurídica, emitida por el Registro Público o por un notario público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella debe acreditarse la vigencia de la representación legal así como el tipo de actuación –conjunta o separada – y el poder que ostenta – generalísimo con o sin límite de suma, general, u otro, cédula de identidad del representante legal, en original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por un notario público. Esta no es necesaria si la firma viene autenticada en el formulario D-140.
 - Si el trámite es solicitado por una persona extranjera, debe presentar su pasaporte, cédula de residencia permanente o

temporal, carné diplomático o de misión internacional u otro documento de identificación vigente, en original y fotocopia simple; o bien una fotocopia certificada por notario público. Esta no es necesaria si la firma viene autenticada en el formulario D-140.

- Si el trámite es solicitado o realizado por una tercera persona, debe presentar adicionalmente: cédula de identidad del gestor, en original y fotocopia simple; o bien, una fotocopia certificada por notario público. Esta no es necesaria si la firma viene autenticada en el formulario D-140 pero sólo aplica para el caso de la cédula de identidad del contribuyente, certificación del poder con que actúa, o nota emitida por el contribuyente indicando: el nombre del autorizado y de la persona que autoriza, el número de cédula de identidad de ambos y el trámite para el cual se emite la autorización. Este documento debe ser autenticado por un abogado.
- Si una persona no puede firmar, se presenta el formulario D-140 con una firma "a ruego" puesta por un tercero ante dos testigos de libre escogencia, quienes pueden ser funcionarios públicos.
- Si el contribuyente no sabe escribir y por tanto no puede rellenar en el campo "firma", debe estampar su huella digital en presencia de funcionarios de la Administración Tributaria y mostrar su cédula de identidad; o bien puede acudir ante un notario público para que certifique que la huella fue puesta en su presencia.

Existen otros requisitos específicos por actividad económica, los cuales se incorporan en el Anexo No.5.

Constitución de una sociedad domiciliada en el extranjero

En la escritura pública deben contemplarse los requisitos señalados en el código de comercio:

- Artículo 226, consignar en la escritura de poder:
 - “El objeto de la sucursal y capital que se le asigne;
 - El objeto, capital, el nombre completo de los personeros o administradores y duración de la empresa principal;
 - Manifestación expresa de que el representante, y la sucursal en su caso, quedan sometidos a las leyes y tribunales de Costa Rica

en cuanto a todos los actos o contratos que celebren o hayan de ejecutarse en el país y renuncian expresamente a las leyes de su domicilio; y

- Constancia de que el otorgante del poder tiene personería bastante para hacerlo.

La personería social y la de los apoderados en los casos que requieran inscripción, quedarán completas si se presenta al Registro Mercantil el mandato junto con un certificado expedido por el respectivo Cónsul de Costa Rica, o a falta de éste, por el de una nación amiga, de estar la compañía constituida y autorizada conforme a las leyes de su domicilio principal, y una relación, otorgada como adicional, por el propio apoderado, aceptando el poder.

La declaración del capital de la compañía o empresa principal, no tiene más objeto que de hacer conocer aquí su solvencia económica y no implica obligación de pagar especialmente derechos de Registro por tal concepto.”

- Artículo 232: “Cualquier empresa o sociedad extranjera puede otorgar poderes para ser representada en el país, si llena los requisitos que expresa el artículo 226, con excepción del indicado en el inciso a); pero si se tratare de poder especial para un solo acto o gestión, bastará cumplir el requisito del inciso c) y la diligencia consular. Los poderes generales judiciales implican sumisión a las leyes y tribunales costarricenses; en los poderes especiales de esta clase, pueden las compañías exceptuar expresamente esta sumisión para determinados casos o relaciones concretas. Toda sociedad constituida con arreglo a las leyes extranjeras, que opere en el país o tenga en él sucursales o agencias, deberá cumplir con lo establecido en el inciso 13) del artículo 18.

El pago de los derechos de inscripción sigue el mismo criterio que para la constitución de una sociedad mercantil con domicilio en Costa Rica”.

El plazo aproximado para realizar este trámite es de 15 a 30 días, aunque no existe un plazo legal para completarlo.

- b. Suscribir la póliza de riesgos del trabajo, trámite que se realiza ante el Instituto Nacional de Seguros (INS). Se puede hacer en cualquiera de las oficinas de esta institución o con un agente autorizado.

Una vez que se suscribe la póliza, se deberá presentar en forma mensual un estado de planillas conteniendo la información de cada uno de los trabajadores: nombre y apellidos, días y horas laboradas, salarios devengados. Actualmente existe la opción de presentar estas planillas de forma electrónica, a través de la dirección <http://www.ins.co.cr>

Los requisitos que se deben presentar para inscribirse son:

- Fotocopia de la cédula jurídica (en caso de persona jurídica) o cédula de identidad (en caso de persona física).
- Fotocopia de la personería jurídica y de la cédula de identidad del representante legal (en caso de persona jurídica).
- Formulario de Inscripción con dos fotocopias.

El trámite que se sigue es el siguiente:

- Presentar el formulario completo, el cual requiere un detalle de la planilla de la empresa (nombre del trabajador, ocupación, número de cédula, salario y forma de pago –semanal, quincenal, u otro).
 - El funcionario del INS o agente procede a valorar el caso, define la tarifa⁷ y calcula la prima⁸. El formulario es trasladado a revisión y autorización y finalmente se emite el recibo. Todos estos pasos se realizan en el mismo momento y tardan en conjunto cerca de 20 minutos.
 - Con el recibo, el solicitante debe ir y cancelar en la caja de pago dentro del INS. Retornar al departamento, entregar la copia del recibo cancelado y retirar los documentos de la póliza. Cuando el trámite se realiza a través de un agente o agencia comercializadora de seguros, se les cancela directamente a ellos, quienes emiten un recibo provisional, y una vez que realizan la cancelación en el INS, le entregan al cliente, el recibo formal y definitivo.
- c. Inscripción como patrono en la CCSS para el pago de las cuotas de seguridad social. Esta inscripción y el aseguramiento de los trabajadores debe hacerse dentro de los ocho días siguientes a su fecha de ingreso.

⁷ Esta se fija por actividad económica, en función del riesgo

⁸ Está en función de la tarifa, el número de trabajadores y los salarios.

Una vez inscrito, el patrono debe remitir las planillas en los 3 días hábiles de cada mes, con la información del mes anterior⁹. El pago de las planillas debe efectuarse a más tardar en la fecha que indique el comprobante de pago. De acuerdo con la Ley de Protección al Trabajador N° 7983, el pago de las cuotas debe realizarse como máximo 20 días naturales después del cierre mensual establecido por ley. Las cargas sociales que se deben pagar se incluyen en el Anexo No. 6.

Los requisitos para realizar la inscripción son:

- Personas físicas, presentar una fotocopia de la cédula de identidad.
- Personas jurídicas, deben aportar fotocopias de la cédula jurídica, de la cédula de identidad del representante legal y de la escritura de constitución, dirección exacta del representante legal y de los miembros de la sociedad. Además, certificación notarial o registral de la personería jurídica.
- Lista de empleados, indicando nombre completo del trabajador, cédula de identidad, número de asegurado (si lo tiene), salario bruto, fecha de inicio, ocupación, horario y jornada.
- Recibo de electricidad del lugar donde va a operar la empresa para verificar la dirección.
- Si el trámite no es efectuado personalmente por el patrono o el representante legal, lo puede realizar otra persona, pero debe presentar adicionalmente una carta de autorización, autenticada por un notario público.

Los trámites que se deben seguir son los siguientes:

- En las oficinas centrales de la CCSS o sucursales, se deben todos los documentos para que el funcionario le llene el formulario (boleta de inscripción patronal).
- El interesado también podrá llevar completa la boleta de inscripción patronal. En este caso, el funcionario deberá cotejar la información y asignar el número de registro patronal. El interesado no debe

⁹ Los patronos pueden utilizar INTERNET para presentar los cambios obrero-patronales a través de la dirección electrónica sicere@ccss.sa.cr o página Web <http://www.ccss.sa.cr>

llenar las casillas de uso de la oficina y deben aportarse todos los requisitos.

- En fecha posterior, un inspector se apersonará en la empresa, con el fin de verificar los datos suministrados y si se detectara cualquier diferencia con la información suministrada, ésta será responsabilidad del patrono y, el servicio de inspección aplicará las medidas correctivas que correspondan. Esta inspección no es un requisito previo para inscribirse como patrono, sino que es posterior a dicha inscripción.
- Se remite la boleta de inscripción patronal y planilla ordinaria a la sección de facturación.
- La sección de facturación emite la planilla preelaborada para el patrono,
- La oficina de planillas distribuye la planilla preelaborada al patrono.
- El patrono puede cancelar el pago de las planillas en el Banco Crédito Agrícola de Cartago, en el Banco Nacional, en el Banco de Costa Rica y en cualquiera de las oficinas de la CCSS.
- Posterior a la entrega de documentos se pide la Póliza de Riesgos del Trabajo

Esta inscripción tiene una duración aproximada de dos meses.

Inscripción de una marca nacional, adoptada (extranjera) o nombre comercial.

Las marcas y los nombres comerciales son reguladas por el Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial y la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos, No.7978 de 6 de enero de 2000. Es muy importante que cualquier producto que se quiera vender en este mercado registre su marca previamente para evitar problemas.

Las marcas comerciales son protegidas si se registran en el Registro Nacional, el cual guarda permanentemente archivos de marcas extranjeras. Cualquier marca registrada fuera debe ser registrada en Costa Rica para ser protegidas contra copia.

La diferencia que establece la legislación costarricense entre la marca y el nombre comercial, se puede observar en el Anexo No.7.

Los requisitos que deben cumplirse para realizar este trámite son los siguientes:

- Previo a la presentación de la solicitud de inscripción al Registro de la Propiedad Industrial, debe hacerse un estudio de novedad para determinar si existen distintivos¹⁰ iguales o similares que se hayan registrado y, se encuentren vigentes en la misma clase.
- Llevar el formulario respectivo debidamente firmado por el solicitante o representante y la firma autenticada por notario, o una solicitud que contenga:
 - Datos de identificación del solicitante, de la personería, o ambos, en los casos que se amerite y que lo facultan para actuar en nombre de una sociedad o entidad colectiva.
 - Indicación del país de origen del distintivo, ubicación de las fábricas u oficinas donde se fabrican, comercializan, distribuyen, o prestan los bienes o servicios que se desean proteger o, en el cual se ubica el establecimiento comercial.
 - Identificación de los bienes, servicios o giro comercial a proteger y su ubicación conforme a la clasificación internacional.
 - Identificación de reservas de colores cuando corresponda.
 - Identificación, descripción, o ambas, del distintivo de la marca que se quiere proteger.
 - Si se trata de marcas gráficas o mixtas debe describirse el distintivo de la marca que se solicita y acompañarla de 15 muestras de diseño, en un tamaño máximo de 10 por 10 cm.
 - Si es un distintivo de marca formulado solo por elementos nominativos, no debe presentarse descripción ni diseños.
 - Adjuntar los documentos que acrediten la titularidad o adopción del distintivo solicitado así como los que acrediten la existencia, titularidad y giro comercial de quién lo solicita.
 - Indicar un lugar para notificaciones.

¹⁰ Distintivo se refiere a marca de bienes o servicios, nombre comercial, señal de propaganda o diseño especial.

- El pago de los timbres de registro puede realizarse con la presentación de la solicitud o posteriormente.

Una vez cumplidos estos requisitos, el trámite que sigue es el siguiente:

- El Registro de la Propiedad Industrial, examina la solicitud y determina el cumplimiento de requisitos, en los siguientes 15 días naturales. Si no están completos, se notifica al solicitante para que en un plazo de 15 días hábiles rectifique. Si lo hace a tiempo, el Registro lo vuelve a examinar. Si por el contrario no rectifica o lo hace fuera de tiempo, entonces la solicitud se archiva.
- El Registro confecciona un edicto para oír oposiciones de terceros. Esto debe publicarse en La Gaceta 3 veces consecutivas y suspende el procedimiento por 2 meses calendario, a partir de la primera publicación. Si no hay oposiciones, se registra en alrededor de 15 días naturales. Si por el contrario hay oposiciones, se le da oportunidad de defensa al solicitante por un mes calendario y el Registro resuelve. Esta resolución es apelable ante la Sección Tercera del Tribunal Contencioso Administrativa, el cual tarda en resolver aproximadamente 6 meses.

Si el solicitante no continúa con el procedimiento durante 6 meses, la solicitud se tiene por abandonada y se archiva. La duración aproximada para estos trámites es de cuatro meses y medio como mínimo, partiendo de que todo estará presentado de forma correcta y que no aparezca oposición.

Legislación tributaria

Los impuestos que aplican para la prestación de servicios en el país son:

- ↳ Impuesto de renta: este impuesto grava las utilidades que tienen las empresas y las personas físicas que desarrollen actividades lucrativas, durante el período fiscal, el cual en Costa Rica comprende desde el 1 de octubre al 30 de septiembre. El porcentaje que corresponda se aplicará a la renta líquida gravable y se selecciona de acuerdo al monto de ingresos brutos declarados (los montos que se indican varían anualmente):

Tabla 12: Tasa de Impuesto de Renta para personas jurídicas, período 2004.

	2004 Monto de renta bruta	Tasa Período 2004
Hasta	21,468,000 (US \$48,790.91)	10%
Hasta	43,183,000 (US \$98,143.18)	20%
Más de	43,183,000(US \$98,143.18)	30%

Fuente: Ministerio de Hacienda

Tabla 13: Tasa de Impuesto de Renta para personas físicas con actividad lucrativa, período 2004.

	2004 Monto de renta bruta	Tasa Período 2004
Hasta	¢1,434,000 (US \$3,259.00)	Exento
S/ exceso	¢1,434,000 (US \$3,259.00) hasta ¢ 2,142,000 (US \$4,868.00)	10%
S/exceso	¢2,142,000 (US \$4,868.00) hasta ¢ 3,573,000(US \$8,120.00)	15%
S/exceso	¢3,573,000 (US \$8,120.00) hasta ¢ 7,160,000(US \$16,273.00)	20%
Más de	¢7,160,000 (US \$16,273.00)	25%

Fuente: Ministerio de Hacienda

También se aplica este impuesto a los salarios, pensiones o jubilaciones, siendo el patrono quien realiza la retención y la cancela al Estado, de acuerdo a los ingresos brutos obtenidos por cada empleado y de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 14: Tasa de Impuesto al salario, período 2004.

	2004 Monto de renta bruta	Tasa Período 2004
Hasta	¢323,000.00(US \$734.00)	Exento
S/ exceso	¢323,000.00 (US \$734.00) hasta ¢485,000.00 (US \$1,102.00)	10%
Más de	¢485,000.00 (US \$1,102.00)	15%

Fuente: Ministerio de Hacienda

↪ Remesas al exterior: el porcentaje que aplica para las remesas varían de acuerdo a la actividad de que se trate, en el caso de los servicios de software es del 25%, sin embargo y para efectos de información se adjunta la tabla con las diferentes aplicaciones:

Tabla 15: Remesas al exterior

CONCEPTO	TARIFA
Transporte y comunicaciones	8.5%
Pensiones, jubilaciones, salarios y similares	10%
Honorarios, comisiones, dietas y otras prestaciones personales similares.	15%
Reaseguros, reafianzamientos y primas de seguros	5.5%
Uso de películas cinematográficas, para televisión, grabaciones, discos fonográficos, historietas y cualquier otro medio similar de difusión de imágenes o sonido, así como uso de noticias internacionales.	20%
Radionovelas y telenovelas	50%
Utilidades, dividendos o participaciones sociales de entes inscritos en bolsas de comercio reconocidas oficialmente.	5%
Utilidades, dividendos o participaciones sociales de entes no inscritos en bolsas de comercio reconocidas oficialmente.	15%
Arrendamientos por actividades comerciales.	15%
Intereses, comisiones y otros gastos financieros.	15%
<u>Asesoramiento técnico - financiero o de otra índole, patentes, suministro de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, franquicias y regalías.</u>	25%
Otras remesas no contempladas anteriormente	30%

Fuente: Ministerio de Hacienda

- ↳ Impuestos de ventas: aunque los servicios de software no pagan actualmente impuesto de ventas (que es del 13%), es importante considerar que en este momento está en proceso de revisión y aprobación un nuevo plan fiscal que dentro de sus nuevos lineamientos incluye el gravar este tipo de actividad. Aunque aún no hay una fecha determinada para este plan, hay presiones en el país para que sea aprobado a la brevedad por lo que es un elemento que podría incorporarse en los próximos meses.

Requisitos y restricciones

El principal requisito que se aplica en la prestación de servicios es el que afecta al recurso humano extranjero que viene a trabajar en el país.

De acuerdo a la legislación costarricense los permisos temporales de trabajo se tramitan en la Dirección de Migración y Extranjería, ubicados en La Uruca en San José. Los requisitos que se deben presentar para realizar la solicitud son:

1. ¹¹Carta de solicitud del interesado, dirigida al Jefe del Departamento de Permisos Temporales y Prórrogas, de la Dirección General de Migración y Extranjería, indicando sus calidades personales: nombre, apellidos, nacionalidad, N° de pasaporte, dirección del domicilio, área de especialización laboral, nombre de la empresa o patrono para el

¹¹ Fuente: Dirección General de Migración y Extranjería

cual pretende laborar, las funciones que va a desempeñar y el salario a percibir. La solicitud debe estar autenticada por un abogado, o debe ser firmada ante el funcionario público que le recibe el trámite. (Inciso a) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por el decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002, y artículo 286 de la Ley General de Administración Pública).

2. Llenar el formulario proporcionado por el Departamento de Permisos Temporales, en forma completa. (Artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por el decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002).
3. Aportar cuatro fotografías de frente, de fecha reciente, tamaño pasaporte. (Inciso b) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por el decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002).
4. Comprobante del registro de las huellas digitales a los solicitantes mayores de diez años. Este trámite se realiza en el Archivo Policial del Ministerio de Seguridad Pública, situado frente al Centro Comercial del Sur, carretera a desamparados. Debe aportar el pasaporte y dos fotografías de frente, tamaño pasaporte. Horario de atención al público de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 3:00 p.m. (Artículo 27 Reglamento de organización de cuerpos policiales adscritos al Ministerio de Seguridad Pública).
5. Contrato de trabajo de conformidad con las formalidades que exige el artículo veinticuatro del Código de Trabajo.
6. Carta de la empresa indicando las razones por las desea contratar al trabajador.
7. Certificación de la Caja Costarricense del Seguro Social indicando que la empresa o patrono se encuentra inscrito y al día en el pago de sus obligaciones. (Artículos 1, 22, 37, 44 inciso a) y 45 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense del Seguro Social).
8. Personería Jurídica de la empresa contratante y fotocopia de la cédula jurídica.

9. Fotocopia certificada del pasaporte incluyendo todos sus folios. Cada hoja fotocopiada del pasaporte debe traer la firma y sello de agua del abogado autenticante. La certificación de las copias del pasaporte puede ser realizado por el funcionario público que le recibe el trámite (Artículo 58, inciso, d) del Reglamento a la Ley N° 7033 y artículo 295 de la Ley General de Administración Pública).
10. En el caso de los técnicos y Profesionales deben aportar fotocopia de los títulos que los acrediten como tales, sin son expedidos en el extranjero deben presentarse debidamente legalizados y autenticados. Si es posible pedir la respectiva homologación de los títulos. (Inciso b) del artículo 66 Bis, y artículo 59 del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por el decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002 y artículo 294 de la Ley General de Administración Pública).
11. Posterior a la aprobación del permiso temporal debe efectuar un depósito de garantía por la suma equivalente en colones a cien dólares. El recibo para realizar el depósito se confecciona en el Departamento de Permisos Temporales. (Inciso c) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por el decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002).
12. Todo trámite debe hacerse dentro el plazo de permanencia autorizado a su ingreso según su nacionalidad.
13. Cuando corresponda deberá estar incorporado al Colegio Profesional respectivo.

Por su parte, los requisitos para solicitar el permiso temporal de permanencia para prestar servicios en organizaciones estatales o internacionales y programas especiales son:

1. Carta de solicitud del interesado, dirigida al Jefe del Departamento de Permisos Temporales y Prórrogas, indicando sus calidades personales, el nombre de la Organización o Institución (internacional o estatal), en la que laborará, área de especialización laboral, y los motivos por los cuales requiere el permiso, también debe señalar el tiempo que permanecerá en nuestro país. (Inciso a) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y

Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, numeración corrida por decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002).

2. Carta de la Organización Internacional o Institución Estatal para la cual prestará sus servicios, indicando el tipo de servicios que prestará. y el tiempo por el cual radicará en Costa Rica. (Inciso d) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989).
3. Llenar en forma clara y completa el formulario de solicitud de permiso temporal. (Inciso a) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989, reformado por decreto N° 30300-G de 19 de marzo de 2002).
4. Aportar cuatro fotografías de frente, de fecha reciente, tamaño pasaporte. (Inciso b) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989).
5. Fotocopia certificada del pasaporte incluyendo todos sus folios. Cada hoja fotocopiada del pasaporte debe traer la firma y sello de agua del abogado autenticante. La certificación de las copias del pasaporte puede ser realizado por el funcionario público que le recibe el trámite (Artículo 58, inciso, d) del Reglamento a la Ley N° 7033 y artículo 295 de la Ley General de Administración Pública).
6. Comprobante del registro de las huellas digitales a los solicitantes mayores de diez años. Este trámite se realiza en el Archivo Policial del Ministerio de Seguridad Pública, situado frente al Centro Comercial del Sur, carretera a desamparados. Debe aportar el pasaporte y dos fotografías de frente, tamaño pasaporte. Horario de atención al público de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 3:00 p.m. (Artículo 27 Reglamento de organización de cuerpos policiales adscritos al Ministerio de Seguridad Pública).
7. Demostrar solvencia económica para subsistir en el país mediante certificación bancaria, certificación de contador público autorizado o carta de la entidad para la cual presta sus servicios mediante la cual se compromete a sufragar todos los gastos del migrante mientras se encuentre en territorio nacional).

8. Posterior a la aprobación del permiso temporal el extranjero deberá efectuar un depósito de garantía por la suma equivalente en colones a cien dólares. (el recibo para el respectivo depósito se confeccionará en el Departamento de Permisos Temporales). (Inciso c) segundo párrafo del artículo 66 Bis, del Reglamento a la Ley General de Migración y Extranjería, decreto N° 19010 de 11 de mayo de 1989).
9. Todo trámite debe realizarse dentro del plazo de permanencia autorizado a su ingreso al país según su nacionalidad.

Contrataciones con el Estado

Como se mencionó anteriormente, esta forma de compra es bastante importante, algunos de los aspectos que están ligados a ella son:

- ↪ Las garantías de participación que se exigen a los oferentes para participar en las licitaciones varían entre 1% y 5% del monto que tenga la propuesta. Además a quien se asigne la contratación se le pide una garantía de cumplimiento que se establece entre un 5% y un 10% del monto de la contratación.
- ↪ La legislación permite que se presenten ofertas en consorcio, siempre y cuando se acredite su existencia y se definan las obligaciones de las partes y los términos de su relación.
- ↪ Es importante mencionar que las contrataciones que se hagan por cualquiera de estos medios no originan una relación de empleo directo con la administración.

PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

De acuerdo a los resultados obtenidos en el proceso de investigación del sector de software en Costa Rica, se incluyen una serie de conclusiones que resumen su situación en el mercado nacional:

Este es un sector que debido a su gran potencial ha recibido gran apoyo tanto de instituciones del gobierno (como el Ministerio de Ciencia y Tecnología), como de otras dependencias tanto nacionales e internacionales tales como PROCOMER y el BID. Además cuenta con el apoyo de una cámara en la que están asociadas el 64.0% de las empresas del sector y un programa de apoyo: Pro- Software, los cuales velan por los intereses del sector así como por aumentar la calidad del software y las oportunidades del mismo, tanto a nivel nacional como internacional.

A pesar de ser un sector relativamente nuevo, ha presentado un crecimiento acelerado debido a las buenas condiciones con que cuenta Costa Rica para la capacitación de desarrolladores de alta calidad, así como el impulso que ha recibido de diversas fuentes. Además, se espera que con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que este comportamiento se siga presentando en los próximos años con crecimiento tanto en el nivel de exportaciones, como en el número de personas dedicadas a este sector. En estos casos las expectativas que se tienen es que el crecimiento de ventas sea de un 700% y el del personal de un 400%.

El consumo local como se puede observar en la tabla de estimación de inversión realizada, es muy variable, si se toma en cuenta el dato brindado por las 23 empresas y se resta la participación del Banco de Costa Rica, se determinó un promedio de inversión por empresa de \$105.045, claro que esto es para empresas medianas y grandes, que según se pudo observar son las que realizan inversiones más altas de acuerdo a sus necesidades.

Para las empresas que adquieren software no es importante la procedencia del mismo, sino la disponibilidad que exista en el país, además de aspectos como el prestigio, respaldo, precio y soporte/mantenimiento. Por lo que cualquier tipo de empresa compra software importado, lo más importante es la confianza que se tenga de esta y los costos.

El medio más importante para acceder el mercado es la publicidad boca a boca, la principal estrategia es darse a conocer en el mercado, mediante contactos personalizados, vía telefónica, Internet y visitas.

La imagen existente en el país sobre la calidad del software colombiano es muy favorable, sin embargo, no se a dado ha conocer en el mercado en general, según lo expresaron los personas entrevistadas, quienes no han tenido un contacto con representaciones de este país.

Las empresas costarricenses tienden a buscar alianzas con empresas internacionales que ofrezcan productos diferenciados o que se especialicen en áreas en las cuales ellos no sean fuertes, sin embargo, en el mercado nacional, al parecer no se ha realizado un esfuerzo de contacto o acercamiento por parte de Colombia, tal como lo han hecho otras representaciones extranjeras como por ejemplo Chile, según lo expreso el empresario de Lidersoft. Está representación lo que ha hecho es contactar a algunos empresarios costarricenses para determinar posibles intereses de estos en realizar alianzas estratégicas con las empresas chilenas representantes del sector.

Para que las firmas colombianas se establezcan en Costa Rica, lo pueden hacer mediante alianzas con otras empresas del sector costarricense. No obstante si lo que desean es abrir una sucursal y ofrecer los productos directamente, requieren de un gran proceso de comercialización, para que en el país se conozcan las características, la calidad y beneficios de los productos que ofrecen, mediante una fuerte campaña de mercadeo directo en la que la fuerza de ventas contacte los clientes potenciales, lo que significaría un proceso más lento con una alta inversión.

ANEXOS

Anexo No. 1: Beneficios, requisitos, costos y trámites que se deben cumplir para afiliarse a CAMTIC

¿Por qué afiliarse?

- ↵ Las empresas afiliadas contarán con múltiples beneficios en capacitación.
- ↵ Misiones Comerciales
- ↵ Participación en las decisiones del Sector
- ↵ Beneficios en Programas de Asesoría o Consultoría
- ↵ Mejora del sector productivo
- ↵ Acceso a información
- ↵ Formar parte del Programa SPIN-COSTA RICA
 - Los requerimientos que deben satisfacer las empresas para ser asociadas activas, son los siguientes:
- ↵ Las empresas interesadas deben ser costarricenses,
- ↵ Dedicarse al desarrollo de software,
- ↵ Tener un año o más de haber iniciado sus operaciones en Costa Rica
- ↵ Completar la hoja de afiliación y la declaración jurada
- ↵ Adjuntar copia de acta constitutiva de la empresa
- ↵ Fotocopia de cédula jurídica.
- ↵ Personería jurídica
- ↵ Adjuntar un perfil corto de la empresa con el logotipo, impreso y digitalizado.

¿Cuál es el costo?

El monto correspondiente a la cuota mensual será de \$22.73 por cada 20 empleados. Esto se ejemplifica a continuación:

Rangos (según el número de empleados o tamaño de la empresa)	Monto a pagar (por concepto de Cuota Mensual de Afiliación)
De 1 a 20 empleados	\$22.73
De 21 a 40 empleados	\$45.45
De 41 a 60 empleados	\$68.18
De 61 a 80 empleados	\$90.91
De 81 a 100 empleados	\$113.64
Y así sucesivamente...	

¿Cuándo se debe pagar?

La cuota por afiliación se cancela mensualmente en los primeros 15 días del mes. Esta se debe cancelar en las oficinas de CAMTIC, o hacer un depósito en la cuenta corriente en el Banco Banex.

Para mayor información se puede comunicar al teléfono (506)283-2205 o 280-3133 Fax (506) 280-469, apartado postal 1289-2050 o al siguiente correo electrónico: gcampos@caprosoft.org. Las oficinas se encuentran ubicadas en San Pedro, Montes de Oca, de la Iglesia 500 mts al sur y 75 mts al oeste, Edificio Colina, 1° piso.

Anexo No. 2: Empresas afiliadas a CAMTIC

ADITUM SISTEMAS S.A.	
Gerente o Representante:	Víctor Zamora Azofeifa
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software de análisis de información, consultoría
Productos y Servicios:	Aditum Infomodel, Aditum Improve, Aditum CEP, Aditum Costos de Calidad, Aditum KPIS, Aditum SAF, Aditum Cotizador
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Moravia, Bo. La Guaria, 150 m. oeste del Club La Guaria, frente al Jardín de niños La Guaria.
Teléfonos:	(506) 236-6621
Fax:	(506) 235-6687
Apartado y Código Postal:	1330-1002
Correo electrónico:	info@aditum.com
Internet:	www.aditum.com

ADN SOLUTIONS S.A.	
Gerente o Representante:	Luis Carlos Rojas Kruse
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Internet, Servicios de Datacenter, Infraestructura
Productos y Servicios:	Hosting Dedicado, Colocation, Respaldos en línea, Seguridad, Monitoreo, Administración de Redes, Telefonía IP, Equipo de comunicaciones
Países a los que Vende:	Centroamérica y México
Información de Contacto:	
Dirección:	Zona Franca Saret Alajuela, Edificio B8
Teléfonos:	(506) 437-4545
Fax:	(506) 437-4445
Apartado y Código Postal:	1175-1200 Pavas
Correo electrónico:	lrojas@adnsolutions.net

Internet:	www.adnsolutions.net
-----------	--

ADVANSYS, S.A.	
Gerente o Representante:	Lilliana Sancho Chavarría
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software, consultoría y capacitación en informática
Productos y Servicios:	Software a la medida, sistemas de administración de flotillas de vehículos, sistemas para control de riesgos del trabajo, sistemas de referencias crediticias, módulos de conectividad para el pago de servicios, sistemas de reclutamiento y selección de personal, asesoría y capacitación en metodologías de desarrollo de software, orientado a objetos.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	100 sur y 175 este del Banco Nacional, San Pedro de Montes de Oca
Teléfonos:	(506) 280-9642
Fax:	(506) 280-9642
Apartado y Código Postal:	550-7050
Correo electrónico:	info@advansyscr.com
Internet:	www.advansyscr.com

ALFA GPR TECNOLOGIAS, S.A.	
Gerente o Representante:	Willie Valverde Chavarría
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Comercialización de productos de software, tanto propios como de terceros.
Productos y Servicios:	Audinet. Administración del Conocimiento del departamento de auditoria. Herramienta para la planeación de auditoria, relacionado con recursos, tiempos universo auditable. Seguimiento de pendientes. Análisis de Riesgos, Riesgo operativo.

Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Zona Franca Metropolitana Barreal de Heredia, Oficinas de Sysde Computación
Teléfonos:	(506) 293-6216
Fax:	(506) 293-2812
Apartado y Código Postal:	12133-1000
Correo electrónico:	wvalverde@alfagrp.com
Internet:	www.alfagrp.com

ALFASA DE ATENAS, S.A.	
Gerente o Representante:	Efraín Lizano Madriz
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Se ha especializado trabajando con estándares Internacionales de Calidad ISO-9001
Productos y Servicios:	«ALFA-SABE: Sistema Automatizado de Beneficios de Café» «ALFA-SAES: Sistema Automatizado de Estaciones de Servicio» ALFA-FINA: Sistemas Financieros-Contables
Países a los que Vende:	a) Sector Cafetalero, b) Sector Gasolinero, c) Sector Ferretero
Información de Contacto:	
Dirección:	La Uruca, San José, 200 metros S.O. del Puente Juan Pablo II.
Teléfonos:	(506) 296-0636
Fax:	(506) 296-2866
Apartado y Código Postal:	1218-1011
Correo electrónico:	alfasa@racsa.co.cr
Internet:	www.alfasa.com

ANALISIS MBC, S.A.	
Gerente o Representante:	Juan Carlos Bertsch H.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Capacitación, Implantación y Soporte Técnico a Sistemas Enlace Desarrollo

	de aplicaciones a la medida Asesoría en Desarrollo Informático
Productos y Servicios:	Enlace Windows Suite: Contabilidad general, Cuentas por Cobrar - por pagar, Bancos, Presupuesto, Inventarios, Facturación, POS Restaurantes, Planillas, Activos Fijos, Asociaciones Solidaristas
Países a los que Vende:	Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, México, Estados Unidos
Información de Contacto:	
Dirección:	De la Iglesia Santa Teresita 100 mts al este, 100 mts al sur y 75 mts al este, #2570, Barrio Escalante.
Teléfonos:	(506) 221-4282 / 221-4505
Fax:	(506) 222-4097
Apartado y Código Postal:	86-2100
Correo electrónico:	analisis@racsa.co.cr
Internet:	www.analisis-cr.com

AURA INTERACTIVA	
Gerente o Representante:	RANDOLF KISSLING
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Lider latinoamericano en el desarrollo de soluciones e-Learning (capacitación por medios electrónicos) vía Internet, Intranet o CD-ROM, y aliado estratégico de SkillSoft tanto en la comercialización como desarrollo de sus soluciones e-Learning
Productos y Servicios:	Soluciones e-Learning a la medida, soluciones SkillSoft, Sistemas de Administración del conocimiento (Learning Management Systems), soluciones para el aprendizaje del inglés en línea con English Town.
Países a los que Vende:	USA, México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Ecuador
Información de Contacto:	
Dirección:	Del Centro Comercial El Pueblo 150 Este y 50 Sur. San Francisco de

	Guadalupe, San José Costa Rica
Teléfonos:	(506) 258-9566
Fax:	(506) 258-9568
Apartado y Código Postal:	202-1200 San José
Correo electrónico:	marketing@aurainteractiva.com
Internet:	www.aurainteractiva.com

AVANSOFT, S.A.	
Gerente o Representante:	Gabriel Sragovicz Guterman
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Venta y desarrollo de sistemas de información
Productos y Servicios:	Desarrollos en Web, Sistemas ERP, Adminfo (sistema de administración de información en Web)
Países a los que Vende:	Costa Rica, Venezuela, Perú, Ecuador, Colombia, Brasil
Información de Contacto:	
Dirección:	Los Yoses, de Autos Subaru 200 Norte, Barrio Dent
Teléfonos:	(506) 202-0550
Fax:	(506) 225-5272
Apartado y Código Postal:	13453-1000
Correo electrónico:	gerencia@avansoft.co.cr
Internet:	www.avansoft.co.cr

CENFOTEC	
Gerente o Representante:	Ignacio Trejos
Tipo de Asociado:	Honorario
Actividad:	Educación Técnica
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Curridabat
Teléfonos:	(506) 281-1555
Fax:	(506) 281-1556
Apartado y Código Postal:	

Correo electrónico:	itrejos@cenfotec.com
Internet:	www.cenfotec.com

CGETEC	
Gerente o Representante:	Vinicio Díaz
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Empresa de diseño y desarrollo de información especializada en Finanzas, Comercial, Producción, Recursos Humanos, orientada a Latinoamérica, ayudando a las PYMES a alcanzar sus objetivos. Además desarrolla software para Puestos de Bolsa.
Productos y Servicios:	BEST brinda data en tiempo real, es una herramienta exacta de fácil uso: módulos de Contabilidad, Activos Fijos, Facturación, Planillas, Control de Costos de Producción, etc. SBI- Sist. de Puesto de Bolsa, áreas: Bursátil, Financiera, Operativa, etc.
Países a los que Vende:	Costa Rica y Ecuador
Información de Contacto:	
Dirección:	Paseo Colón, Barrio Claret, Ave. 7 y 9, calle 36, de la Toyota 450 m. norte
Teléfonos:	(506) 222-7196
Fax:	(506) 222-7256
Apartado y Código Postal:	827-1007 Centro Colon
Correo electrónico:	vdiaz@cgetec.com
Internet:	www.cgetec.com

COMERCIALIZADORA ULTRAMIRA COSTARRICENSE, S.A. (KM	
Gerente o Representante:	Mario Arroyo Calderón
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Sistemas de Información para Internet y Diseño Gráfico Interactivo
Productos y Servicios:	Intranets, Extranets, Aplicaciones Web, Digital Branding, Diseño de Interfases gráficas, multimedia

Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	San Rafael de Escazú
Teléfonos:	(506) 289-3813
Fax:	(506) 289-3813
Apartado y Código Postal:	1148-1200
Correo electrónico:	info@kmd20.com
Internet:	www.kmd20.com

COMPONENTES INTEL DE COSTA RICA	
Gerente o Representante:	Danilo Arias
Tipo de Asociado:	Honorario
Actividad:	
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	San Antonio de Belén
Teléfonos:	(506) 298-6034
Fax:	(506) 298-6334
Apartado y Código Postal:	845-1150
Correo electrónico:	danilo.arias@intel.com
Internet:	www.intel.com

CORPORACIÓN REMPRO DE COSTA RICA, S.A.	
Gerente o Representante:	Ronald Fallas Morales
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	La Corporación REMPRO de Costa Rica, S.A. es una empresa dedicada al desarrollo de Software, en especial en el campo de la construcción.
Productos y Servicios:	OPEN 4 BUSINESS elabora presupuestos y controla la ejecución para obras de

	construcción, controla las ventas y emite informes sobre los costos y desempeño del proyecto. Elaboración y Control de presupuestos, Control de Proveeduría, de Inventarios, etc.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Paraíso, Cartago 100 mts este y 300 mts sur de la Municipalidad
Teléfonos:	(506) 574-3239 / 393-1716
Fax:	(506) 574-3239
Apartado y Código Postal:	1481-7050
Correo electrónico:	rempro@racsa.co.cr
Internet:	www.geocities.com/rempro4b

CYBERFUEL, S.A.	
Gerente o Representante:	Carlos F. Moreno
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software, Hospedaje y venta de servicios vía internet
Productos y Servicios:	Hospedaje en Internet, Alquiler de Servidores Dedicados, Colocación de su Servidor, Aplicaciones de Comercio Electrónico
Países a los que Vende:	Costa Rica, Centro América, el Caribe, Estados Unidos
Información de Contacto:	
Dirección:	Parque Empresarial FORUM, Edificio E, Piso 2, Santa Ana
Teléfonos:	(506) 204-7337
Fax:	(506) 204-7337 Ext. 108
Apartado y Código Postal:	77-6155 FORUM
Correo electrónico:	cmoreno@cyberfuel.com
Internet:	www.cyberfuel.com

DESARROLLO FINTEC DE COSTA RICA, S.A.	
Gerente o Representante:	Jeanneth Garita Núñez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Implementación de soluciones en los procesos de Cámara de Compensación Bancaria, Impresión de documentos de pago y manejo de imágenes de documentos valor.
Productos y Servicios:	Bacosi Image, Procesos de Cámara de Compensación Encoder - Impresión de datos de las chequeras Enlace 2001 - Impresión y control de documentos de pago Enlace Plus-Emboss, control de impresión de plásticos, CDR respaldos
Países a los que Vende:	Costa Rica, El Salvador y Panamá
Información de Contacto:	
Dirección:	Pavas, de Plaza Mayor Rohrmoser 1Km. oeste, 150 norte, Casa Blanca, Mano izquierda
Teléfonos:	(506) 296-0220 o 231-2838
Fax:	(506) 231-0968
Apartado y Código Postal:	1430-100 Tibás
Correo electrónico:	lcoto@fintec.co.cr
Internet:	

DESARROLLOS INFORMÁTICOS S.A. (DEINSA)	
Gerente o Representante:	MBA, Dennis Alvarado Bonilla
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Nos hemos especializado en el campo de Inteligencia de Negocios que cubre: Data Warehouse, Minería de Datos y Procesamiento Analítico en Línea, enfocado a apoyar a la toma de decisiones de todo tipo de organizaciones.
Productos y Servicios:	Deinsa SIG 3.0
Países a los que Vende:	México, Centroamérica y el Caribe, Sur América
Información de Contacto:	

Dirección:	200 m. sur y 200 m. oeste de la Escuela República de Panamá, San Antonio de Desamparados, San José, Costa Rica
Teléfonos:	(506) 276-3380
Fax:	(506) 276-3778
Apartado y Código Postal:	314-2350
Correo electrónico:	info@deinsa.com
Internet:	www.deinsa.com

DESARROLLOS SOFTEC DE COSTA RICA S.A	
Gerente o Representante:	Juan Carlos Gudiño
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	La empresa ofrece servicios tales como: Desarrollo y Diseño de Sistemas a la medida, Evaluación de Rendimiento de Bases de Datos, Reingeniería en Sistemas de Información, Diseño e Instalación de Intranet/Internet y Auditoría en Informática.
Productos y Servicios:	Sistema de Ahorro y Crédito (S.A.C), Sistema de Apoyo Jurídico (S.A.J), Sistema Integrado Financiero Contable (S.I.F.C), Sistema Integrado de Transportes (S.I.T), Sistema Integrado Universitario de Matrícula (S.I.U.M), Sistema Integrado de Documentación
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Curridabat, Tirrases, Residencial La Colina, 175 m. este de la Bomba San Antonio
Teléfonos:	(506) 276- 7718
Fax:	(506) 276-7816
Apartado y Código Postal:	601-1200
Correo electrónico:	desoftec@racsa.co.cr
Internet:	www.desoftec.com

DESIS

Gerente o Representante:	Jorge M. Salas Murillo
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de sistemas
Productos y Servicios:	Sistema advisor 3.0 para empresas constructoras. Sistema para agencias de aduana y almacén fiscal. Paquete integrado administrativo contable. Sistema para agencias de viajes.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Sabana Norte, 100 norte y 100 este del Restaurante El Chicote, segundo piso oficina 4
Teléfonos:	(506) 290-1970
Fax:	(506) 232-1293
Apartado y Código Postal:	23-1175
Correo electrónico:	ventas@desiscr.com
Internet:	www.desiscr.com

E-VOLUTIONSOFT	
Gerente Representante:	Gerente o Representante:
Tipo de Asociado:	Tipo de Asociado:
Actividad:	Actividad:
Productos y Servicios:	Productos y Servicios:
Países a los que Vende:	Países a los que Vende:
Información de Contacto:	
Dirección:	Oficentro Tecnológico, 1 Km. al este del periódico La Nación, Llorente, Tibás
Teléfonos:	(506) 297-3692
Fax:	(506) 297-3694
Apartado y Código Postal:	1727-7050
Correo electrónico:	informacion@e-volutionsoft.com
Internet:	www.e-volutionsoft.com

EMPRESAS PROFESIONALES MODERNAS DE C. R. (EPROM)	
Gerente Representante: ^o	Arnaldo Rodríguez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Asesoría y Desarrollo de Sistemas Informáticos, Captura de Información
Productos y Servicios:	En ambiente Mainframe IBM- 05390 y Unisys. Sistemas de telecomunicaciones en el ICE, ambiente cliente (Sybase-Oracle) con Powerbuilder, Java, Websphere, visualege, etc.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Sabana Norte, 25 m. este de la Casa España
Teléfonos:	(506) 220-1192
Fax:	(506) 296-1636
Apartado y Código Postal:	70560-1000
Correo electrónico:	epromsa@racsa.co.cr
Internet:	

FLECHA ROJA TECHNOLOGIES, S.A.	
Gerente Representante: ^o	Rodrigo Arias
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software de comunicación instantánea y otros de internet.
Productos y Servicios:	UnifyIM, Directorio en línea y bolsa de trabajo.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Avenida 9 N°. 3104
Teléfonos:	281-1181
Fax:	253-9827
Apartado y Código Postal:	

Correo electrónico:	info@flecharoja.com
Internet:	

GIGATECH, S.A	
Gerente Representante:	o Alejandro Granera Vega
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo y Mercadeo de Sistemas Informáticos
Productos y Servicios:	WIN-2000 Sistema diseñado para agilizar y eficientizar el negocio. Está compuesto por ocho módulos trabajando en línea. -Contabilidad - Bancos -Planillas -Cuentas por pagar -Inventario -Cuentas por Cobrar -Facturación -Activos Fijos. PARKEO Sistema para la Administración de Parques
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Frente a la casa cural de Barrio México, casa #1326
Teléfonos:	(506) 257-1491
Fax:	(506) 257-1491
Apartado y Código Postal:	339-1005
Correo electrónico:	gigatech@racsa.co.cr
Internet:	

GRUPO ASESOR EN INFORMÁTICA, S.A.	
Gerente Representante:	o
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	
Productos y Servicios:	1. Desarrollo de Sistemas de Información a la medida. 2. Sistema de Información Gerencial. 3. Cursos de Informática sobre tecnologías de punta ajustados a la necesidad del cliente.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Centroamérica y México

Información de Contacto:	
Dirección:	100 Este Bco. Popular, Edificio Isabella, Segundo Piso
Teléfonos:	(506) 283-7541/ 280-9598 / 224-7109
Fax:	(506) 283-7640
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	tecnomat@racsa.co.cr
Internet:	www.grupoasesor.net

GRUPO DE SOLUCIONES INFORMÁTICAS GSI, S.A.	
Gerente Representante: ^o	Jacobo Murillo Subiós.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	
Productos y Servicios:	GSI se especializa en el procesamiento de documentos, el archivo de los mismos a través de imágenes digitalizadas en forma electrónica, incluyéndoles facilidades de flujos de trabajo, acceso por Internet e intranets.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Panamá, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Ecuador.
Información de Contacto:	
Dirección:	Edificio Noga 5° piso, Calles 38 y 40 Paseo Colón
Teléfonos:	257-1844
Fax:	255-2574
Apartado y Código Postal:	11224-1000
Correo electrónico:	ventas@gsicr.com
Internet:	www.gsicr.com

HOVISYS	
Gerente Representante: ^o	Eliot Núñez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Dedicada al desarrollo de sistemas de información. Desde 1991 ha proporcionado

	soluciones a empresas en diversos sectores, lo que le ha permitido obtener una amplia experiencia en las necesidades de los distintos sectores como empresas comerciales
Productos y Servicios:	Aplicaciones Empresariales Windows Sql Cliente/Servidor. Sistema de Contabilidad y Generación de Estados Financieros. Sistema de cheques y conciliación bancaria. Sistema de Cuentas por Cobrar.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Urbanización Montealegre. 100 este, 400 sur y 25 oeste de la U. Veritas
Teléfonos:	(506) 253-9987
Fax:	(506) 224-7198
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	hovisys@racsa.co.cr
Internet:	www.hovisys.com

INDEINSA SOFTWARE S.A.	
Gerente Representante:	Oscar Mesén Jiménez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Hemos desarrollado y comercializado desde 1989 sistemas de información de alta tecnología y calidad, para la industria y comercio latinoamericano, logrando la mayor rentabilidad y satisfacción para nuestros clientes.
Productos y Servicios:	GBS- Sistema General de Negocios, RHU- Sistema de Recursos Humanos, MBS-Sistema General de Manufactura, PVA-Sistema para Punto de Venta, CMP-Sistema para Control de Mantenimiento Preventivo.
Países a los que Vende:	Mercado latinoamericano, industria y comercio.
Información de Contacto:	
Dirección:	San Rafael de Escazú 50 mts. este de McDonald`s
Teléfonos:	(506) 228-5294

Fax:	(506) 228-4414
Apartado y Código Postal:	866-1250
Correo electrónico:	info@indeinsa.com
Internet:	www.indeinsa.com

INFORMATICA BANCARIA	
Gerente Representante:	o José Antonio Pacheco
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo e instalación de sistemas de información gerencial y apoyo en la toma de decisiones. Especialmente en instituciones bancarias y financieras.
Productos y Servicios:	InfoSIG: Formulación y seguimiento presupuestario. InfoDATA: Para análisis del entorno bancario C.A... InfoINDICE: Para el cálculo y sensibilización de los indicadores financieros. InfoFLUJO: para automatizar el control del flujo de caja diario.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Panamá, Honduras y Bolivia
Información de Contacto:	
Dirección:	100 mts este del Farolito, Barrio Escalante, San José, Costa Rica.
Teléfonos:	(506) 256-7776
Fax:	(506) 256-7841
Apartado y Código Postal:	11419-1000
Correo electrónico:	japacheco@infobanca.com
Internet:	www.infobanca.com

INNOVASOFT (INNOVACIÓN DE SOFTWARE, S.A.)	
Gerente Representante:	o Ricardo Umaña Cervantes
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Elaboración de Sistemas de Cómputo.
Productos y	Sistema Financiero: Contabilidad Base, Cuentas

Servicios:	por cobrar, cuentas por pagar, conciliación bancaria, tesorería, financiamiento, planillas, activos fijos, leasing. Negociación de Divisas. Test Key. Cartas de Crédito. Emisión de Títulos Valores. Administrador Educativo CLASS. Aplicaciones para Hand Held con Windows CE.
Países a los que Vende:	Costa Rica.
Información de Contacto:	
Dirección:	Guadalupe, San José, Costa Rica.
Teléfonos:	(506) 283-0190
Fax:	(506) 283-3109
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	info@innovasoft.com
Internet:	www.innovasoft.com

KEYNETIC SOFT, S.A.	
Gerente Representante:	o Gustavo Valerín
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software.
Productos y Servicios:	Sistema Financiero Contable, Manejo de Contratos de Solicitudes y Servicios.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Tibás, esquina suroeste del parque 350 oeste.
Teléfonos:	(506) 235-3086
Fax:	(506) 235-3086
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	keynetic@racsa.co.cr
Internet:	

KINETOS COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA	
Gerente Representante:	o Mario A. Feoli Escalante, Manrique Feoli Peña
Tipo de Asociado:	Normal

Actividad:	Capacitación, desarrollo, implantación y mercadeo de nuevos productos de Automatización Telefónica, en los cuales existe un alto contenido de desarrollo de software, que se integra a sistemas de hardware (computadoras y centrales telefónicas).
Productos y Servicios:	TeleWare se puede ver como un sólo gran sistema de automatización de facilidades telefónicas, que está compuesto por subsistemas o módulos, todos compatibles e interrelacionables entre sí, pero que también se pueden instalar en forma independiente.
Países a los que Vende:	Centroamérica (desde Guatemala hasta Costa Rica) y Venezuela.
Información de Contacto:	
Dirección:	San Pedro, 50 m. oeste y 400 m. sur del Más x Menos.
Teléfonos:	234-7771
Fax:	225-6327
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	ventas@kinetos.com
Internet:	www.kinetos.com

LOGICAL DATA	
Gerente o Representante:	Ing. Michael Salazar G.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Soluciones completas para empresas, Desarrollo de sistemas a la medida, Asesoría informática para la toma de decisiones estratégicas, Servicio completo de administración de centros de cómputo, Sistema Financiero Administrativo, Sistema Integrado de Distribución, Sistema Integrado de Punto de Venta (POS), Sistema Integrado de Gestión Hospitalario, Sistema de Punto de Venta Para Restaurantes.
Productos y Servicios:	
Países a los que	Costa Rica, México.

Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Barrio Francisco Peralta, 50m Norte del Minae.
Teléfonos:	(506) 256-6969
Fax:	506) 256-4656
Apartado y Código Postal:	13022-1000
Correo electrónico:	info@ld.co.cr
Internet:	www.ld.co.cr

LOGICS	
Gerente o Representante:	Alvaro Moscoa
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Sistemas de Información para la industria textil.
Productos y Servicios:	TX'TL, sistemas de información para la industria de manufactura textil: control de producción, planillas, inventarios, control de calidad, facturación y embarque.
Países a los que Vende:	Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua México, USA
Información de Contacto:	
Dirección:	De la Rotonda Garantías Sociales, 100 sur Centro Comercial Paseo del Parque, Local 7.
Teléfonos:	(506) 226-5842
Fax:	506) 227-7817
Apartado y Código Postal:	102-2020
Correo electrónico:	ventas@logicsonline.com
Internet:	www.logicsonline.com

MC LOGISTICA, S.A.	
Gerente o Representante:	Miguel Cantillo
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Sistemas para el control y administración de la información que se maneja en el suministro de materia prima, manufactura, almacenamiento,

	distribución y punto de venta; Sistemas de ruteo y preventa; Sistema de control de inventario; Alquiler de sistema de toma física de inventario; Impresoras industriales InkJet.
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua.
Información de Contacto:	
Dirección:	Tres Ríos, Costa Rica.
Teléfonos:	(506) 278-1122
Fax:	506) 278-0400
Apartado y Código Postal:	66-2250
Correo electrónico:	mclogist@racsa.co.cr
Internet:	www.mclogistica.com

MICROSOFT DE CENTROAMERICA	
Gerente o Representante:	Rodrigo Ayala
Tipo de Asociado:	Honorario
Actividad:	
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Carretera a Santa Ana, Oficentro Plaza Roble, Edificio #1 frente a Multiplaza
Teléfonos:	(506) 201-1100
Fax:	(506) 201-1135
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	rodray@microsoft.com
Internet:	www.microsoft.com

NÚÑEZ Y ASOCIADOS	
Gerente o Representante:	Luis Núñez Alfaro

Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software.
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	San Pedro del Antiguo Higuerón 500 mts. 200 este, 75 sur.
Teléfonos:	(506) 225-8550
Fax:	(506) 224-2208
Apartado y Código Postal:	11294-1000
Correo electrónico:	luis.nunez@ocq.co.cr
Internet:	

OUTCODING S.A.	
Gerente o Representante:	Robert Wolf
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Aplicaciones para Internet, sistemas administrativos de contenido.
Productos y Servicios:	Comercio Electrónico, E-business, Sitios Web de alto contenido.
Países a los que Vende:	Estados Unidos, Costa Rica, Canadá y El Salvador.
Información de Contacto:	
Dirección:	De la entrada principal de Bello Horizonte, Escazú, 400 mts. sur, 50 mts. oeste, 50 mts. Norte.
Teléfonos:	(506) 228-0968
Fax:	(506) 228-0968
Apartado y Código Postal:	381-1000
Correo electrónico:	robert@outcoding.com
Internet:	www.outcoding.com

POWERNET INTERNACIONAL, S.A.

Gerente o Representante:	Arturo Rojas Kruse
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Aplicaciones para Internet.
Productos y Servicios:	e-Business, Intranet, Extranet, e-Commerce, Seguridad.
Países a los que Vende:	Centroamérica, Panamá y México.
Información de Contacto:	
Dirección:	Parque Industrial Saret, edificio B-8 segunda planta.
Teléfonos:	(506) 437-4444
Fax:	(506) 437-4445
Apartado y Código Postal:	1175-1200
Correo electrónico:	info@powernet.co.cr
Internet:	www.powernet.co.cr

PROCESOS FINANCIEROS, PROFIN S.A	
Gerente o Representante:	Jorge Hernández Canessa
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrolladora de Software.
Productos y Servicios:	SCANVISION, COLDVISION, FLOWVISION.
Países a los que Vende:	República Dominicana, Panamá, Puerto Rico, Estados Unidos, El Salvador.
Información de Contacto:	
Dirección:	Carretera a Tres Ríos, del Servicentro La Galera 2Km al este.
Teléfonos:	(506) 279-1836
Fax:	(506) 279-1840
Apartado y Código Postal:	490-2250
Correo electrónico:	jorge@vs2020.com
Internet:	www.vs2020.com

QUARZO SISTEMAS	
Gerente o	Marco Escamilla

Representante:	
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Es una empresa desarrolladora de software, dedicada a la automatización de los procesos contables, administrativos y financieros.
Productos y Servicios:	Mantenimiento y actualizaciones a nuestros sistemas de información. Traslados de datos. Asesoría en el desarrollo de sistemas de información de acuerdo a las necesidades de su empresa. Instalación y configuración de redes utilizando Windows 95 y 98/2000.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	San José, del Hotel Aurora Holiday Inn, 100 O Edif. Vasdia 3º piso.
Teléfonos:	(506) 257-7245
Fax:	(506) 221-5279
Apartado y Código Postal:	1348-1100
Correo electrónico:	servicios@quarzo.com
Internet:	www.quarzo.com

R Y J CONSULTORES INFORMÁTICOS	
Gerente o Representante:	Ronald A. Piedra Arrieta
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software y Consultoría Informática.
Productos y Servicios:	Software para el Sector Aduanero en sus diferentes áreas: Importación, Exportación, Almacenes Fiscales, etc. Software para el área Administrativa. Software a la medida.
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Guadalupe, de la Clínica Católica 100 m. este y 150 m. norte.
Teléfonos:	(506) 253-7107 / 283-6959
Fax:	(506) 225-3064

Apartado y Código Postal:	149-1011
Correo electrónico:	rpiedra@rjci.com
Internet:	www.rjci.com

RYS SOPORTE Y DESARROLLO	
Gerente o Representante:	José Daniel Rodríguez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Aplicaciones a la medida para la pequeña y mediana empresa.
Productos y Servicios:	SISECOM, SISORD, IMPORTSOFT, RTPLUS, RTBC, ADCOM, CES, FIRTGEAR, RESTCOMP, VIDEOCLICK, SISPAD, DTISYS y BAN-Ksys.
Países a los que Vende:	Costa Rica y Nicaragua
Información de Contacto:	
Dirección:	Heredia, de la Escuela de Fátima 50 metros al este.
Teléfonos:	(506) 262-2033
Fax:	(506) 262-2033
Apartado y Código Postal:	1517-3000
Correo electrónico:	ryremail@racsaco.cr
Internet:	

S-COM (SOLUCIONES GRÁFICAS COMPUTACIONALES, S.A.)	
Gerente o Representante:	Eduardo Carvajal Tabeada
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software.
Productos y Servicios:	Sistema Costarricense de Investigación Jurídica, Sistema de Información Administración Penal, Interbanca, SRIRA-Insumos Agrícolas, Automatización de Flujos de Trabajo, SICA-Cuarentena, SIMPE, BaseÚnica para Clientes, Sistema de Información Laboral, Registro de Labores Chiquita, Firma Electrónica.
Países a los que Vende:	Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Guatemala, Honduras, Belice.

Información de Contacto:	
Dirección:	Curridabat, de la Pops 100 m. sur y 50 m. este, Oficentro Claret, Oficina N° 3.
Teléfonos:	(506) 253-5656
Fax:	(506) 224-6983
Apartado y Código Postal:	755-2010
Correo electrónico:	jorgea@s-com.com
Internet:	www.s-com.com

S.C.G. DE COSTA RICA	
Gerente o Representante:	Víctor Cuesta Jiménez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Asesoría General para la puesta en marcha de nuevos equipos.
Productos y Servicios:	Desarrollo y diseño de sistemas específicos, multimedia, o convencionales a la medida, tanto mono usuarios como multiusuarios, utilizando lenguajes de programación diseñados para la plataforma de Windows 95-98 y Windows NT Server y NT-Workstation.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Ecuador, Honduras.
Información de Contacto:	
Dirección:	Carretera Braulio Carrillo, del Restaurante Las Orquídeas 650 m. Norte, propiedad a mano izquierda tapia alta color blanco.
Teléfonos:	(506) 268-8209
Fax:	(506) 268-5938
Apartado y Código Postal:	892 – 3100
Correo electrónico:	vcuesta@racsa.co.cr regmed@racsa.co.cr
Internet:	www.intesoft.net

SASSO & SOTO, S.A.	
Gerente o Representante:	Luis Amón Castro

Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Consultoría, Soporte y Desarrollo de Alta.
Productos y Servicios:	Flujos de Trabajo, Aplicaciones Móviles, Aplicaciones Colaborativas, Intranet, Centros de Documentación.
Países a los que Vende:	Costa Rica.
Información de Contacto:	
Dirección:	400 mts norte de la Fuente de la Hispanidad, San Pedro de Montes de Oca.
Teléfonos:	(506) 234-0000
Fax:	(506) 253-9797
Apartado y Código Postal:	1244-20507
Correo electrónico:	ventas@sasso.co.cr
Internet:	www.sasso.co.cr

SERVICIOS COMPUTACIONALES NOVACOMP, S.A.	
Gerente o Representante:	Juan Carlos Sanabria
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Aplicaciones a la medida.
Productos y Servicios:	Consultoría y Bases de Datos, Soluciones Móviles; Soporte Técnico e Investigación y Desarrollo.
Países a los que Vende:	Costa Rica.
Información de Contacto:	
Dirección:	Barrio Escalante, Frente a Intensa.
Teléfonos:	(506) 253-3333
Fax:	(506) 280-0831
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	jsanabria@novacomp.co.cr
Internet:	www.novacomp.co.cr

SINAPSIS GLOBAL (ASESORIA FINANCIERA EV, S.A.).	
Gerente o Representante:	Max Esquivel

Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollos Internet, Web
Productos y Servicios:	Sitios Web, Páginas de Internet, Bases de Datos, Sitios Interactivos, Hosting de Internet, Hospedaje.
Países a los que Vende:	Costa Rica, Guatemala, Panamá, El Salvador, Honduras, Belice, Nicaragua, Estados Unidos
Información de Contacto:	
Dirección:	Barrio Escalante, del Farolito 100 m. al este.
Teléfonos:	(506) 253-6893
Fax:	(506) 281-1124
Apartado y Código Postal:	11493-100
Correo electrónico:	info@sinapsisglobal.com
Internet:	www.sinapsisglobal.com

SIPAV INTERNACIONAL, S.A.	
Gerente o Representante:	Víctor Barillas Mora
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Sipav Internacional, S.A. tiene como principal actividad el desarrollo de sistemas para: agencias de viajes, construcción obras civiles, comercio mayorista y minorista y otros. Esta sociedad es netamente costarricense y fue fundada en 1991.
Productos y Servicios:	SipavS21, SipSiadco, Interfaces con sistemas de reservación de aviones, Sipcom2com, GalS21, AdmSip. Speedbas, Speedver, Speednota, etc. Desarrollo de sistemas a la medida, especialista en Fox (dos/win)
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	San José, 150 m. al sur de la Junta de Protección Social. Edif. Metalín. Oficina K
Teléfonos:	(506) 257-4183 / 384-4983
Fax:	(506) 257-4183
Apartado y Código Postal:	72-4005

Correo electrónico:	barillas@racsa.co.cr , amzsipav@racsa.co
Internet:	

SISNET CONSULTORES S.A.	
Gerente o Representante:	Orlando Ramírez Echeverría
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	
Productos y Servicios:	Desarrollo de Software
Países a los que Vende:	Sisnet-Pass. Desarrollos a la Medida
Información de Contacto:	
Dirección:	De Archivos Nacionales 50 este, 300 Sur y 50 este
Teléfonos:	(506) 224-4755
Fax:	(506) 234-8942
Apartado y Código Postal:	569-2100
Correo electrónico:	orlando@racsa.co.cr
Internet:	

SIST. INFORMÁTICOS DE CENTROAMERICA S.A. (SIDIF)	
Gerente o Representante:	Alejandro Montalvo
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Distribución de soluciones de alta calidad en Tecnología de Información y consultorías en Help Desk, Seguridad Corporativa
Productos y Servicios:	Legato (backup centralizado)-Symantec (Seguridad detección de intrusos)-Pentasec (Seguridad énfasis en AS-400)-Peregrine Systems (Help Desk)- E-change Man (Control de cambio de los sist. corp.)-Guardet Net (Adm. seguridad corp.), Antivirus y firewalls
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Curridabat, Urb. José María Zeledón, N° 26H
Teléfonos:	225-5400 / 225-5000 / 280-0976

Fax:	234-2595
Apartado y Código Postal:	613-2300 Curridabat
Correo electrónico:	sidifca@sidif.com
Internet:	

SISTEMAS INFORMÁTICOS AVANZADOS S.A. (SIA)	
Gerente o Representante:	Ing. Nestor Mourelo G., Ing. Carlos Camacho V.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Es una empresa dedicada a la actividad informática, con especialidad en el desarrollo, implantación y capacitación de sistemas de información para el sector de la salud.
Productos y Servicios:	Planeación estratégica organizacional PLAN**2000, SALUD*2000, E-Clínico 2000
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	San Pedro de Montes de Oca, Frente al Mas x Menos, Edificio Don Francisco, segundo piso
Teléfonos:	(506) 224-5749, 225-3230
Fax:	(506) 283-2541
Apartado y Código Postal:	3089-1000
Correo electrónico:	paosia3@racsa.co.cr
Internet:	

SISTEMAS MAESTROS DE INFORMACIÓN S.A. (MASTERLEX)	
Gerente o Representante:	Mauricio Chotocruz Ortiz
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Sistemas de Acceso a la Información Jurídica.
Productos y Servicios:	Software de Consulta de Legislación y Jurisprudencia. Software Cálculo de Timbres y Honorarios. Software de Control Notarial. Software de control de Honorarios.
Países a los que Vende:	Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica.
Información de	

Contacto:	
Dirección:	Barrio Escalante, 100 m. al este del Farolito.
Teléfonos:	(506) 280-1370
Fax:	(506) 224-4384
Apartado y Código Postal:	11192-1000
Correo electrónico:	mchotocruz@masterlex.co.cr
Internet:	www.masterlex.com

SOFTWARE & CONSULTING GROUP	
Gerente o Representante:	Guido Goicoechea R.
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Empresa con más de 10 años de experiencia en el diseño, desarrollo, asesoría e implementación de sistemas de Inteligencias de Negocios y sistemas transaccionales.
Productos y Servicios:	Business Intelligence, Data Warehouse & Balanced Scorecard ERP – Finance, Sales & Distribution & Human Resource Management.
Países a los que Vende:	América Latina
Información de Contacto:	
Dirección:	100 N y 25 E Purdy Motors, Paseo Colón.
Teléfonos:	(506) 258-4897
Fax:	(506) 258-5319
Apartado y Código Postal:	405-1000
Correo electrónico:	sales@scqint.com
Internet:	www.scqint.com

SOLUCIONES CASEE SOCASEE, S.A	
Gerente o Representante:	Ing. Samuel Bursztyn
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software especializado para la administración de la cadena de suministros y el Internet.
Productos y	MBCASE FINANCIALS: Sistema para la

Servicios:	administración financiera y contable. MBACASE SCM: Sistema para el manejo de la cadena de suministros. MBACASE RETAIL: Sistema para comercialización de productos masivos. MBAOLAP: Metodología para la incorporación de inteligencia de negocios en empresas comerciales. MBAWEB: Sistema de comercio electrónico.
Países a los que Vende:	México, Venezuela, Ecuador, Colombia, Perú, Costa Rica.
Información de Contacto:	
Dirección:	Rohrmoser, de Plaza Mayor 100 oeste, 150 norte. Edificio Nexsys.
Teléfonos:	(506) 220-2613
Fax:	(506) 231-4476
Apartado y Código Postal:	488-10005
Correo electrónico:	sbursztyn@nexsyscr.com
Internet:	www.socase.com

SOLUCIONES GLOBALES UNION Z	
Gerente o Representante:	Luis André Muñoz Molina
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Informática Deportiva
Productos y Servicios:	GolPro herramienta para centralizar las estadísticas futbolísticas de Costa Rica. UNAFUT.COM, Tirolibre.net
Países a los que Vende:	Costa Rica y Canadá
Información de Contacto:	
Dirección:	Rohrmoser, del Banco nacional 300 metros este
Teléfonos:	(506) 290-2254
Fax:	(506) 291-1110
Apartado y Código Postal:	1407-2100
Correo electrónico:	info@tirolibre.net
Internet:	www.tirolibre.net

SOPORTE PROFESIONAL EN SISTEMAS, SPS, S.A	
Gerente o Representante:	Daniel Ortiz Calderón
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software
Productos y Servicios:	Sistemas de Contabilidad, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Inventario y Facturación, Control de Tesorería, Fideicomiso
Países a los que Vende:	Costa Rica y Nicaragua
Información de Contacto:	
Dirección:	San Pedro, San José
Teléfonos:	(506) 386-2767
Fax:	(506) 292-5319
Apartado y Código Postal:	449-2200
Correo electrónico:	docsps@racsa.co.cr
Internet:	

SU GRUPO CONSULTOR INTERNACIONAL, SGC, S.A.	
Gerente o Representante:	Andrés Castro Monge
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Asesoría y desarrollo de software
Productos y Servicios:	SGC POS, Punto de Venta para Alimentos y Bebidas (POS) SGC HMS, sistema de Control de Operación de Hoteles (PMS) SGC SMS, Sistema para Supermercados.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	De Abonos Agro, La Uruca, 100 sur, 100 oeste, Oficentro Palacio, oficina 8B.
Teléfonos:	(506) 296-2851
Fax:	(506) 296-2854
Apartado y Código Postal:	4117-1000
Correo electrónico:	info@sugrupo.cc

Internet:	
-----------	--

SV CONTA COSTA RICA, S.A.	
Gerente o Representante:	Victor Manuel Herrera Jara
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de Software Contable
Productos y Servicios:	SV CONTA
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	De los Tribunales de Justicia 200 mts al este y 125 norte, casa color verde.
Teléfonos:	(506) 443-4172
Fax:	(506) 442-4147
Apartado y Código Postal:	373-4050
Correo electrónico:	svconta@racsa.co.cr
Internet:	

TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN CORPORATIVA, TEICO, S.A.	
Gerente o Representante:	Eduardo Castillo Soto, MBA
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Consultoría en Informática, "Alquiler" de Mano de Obra Tecnológica, Desarrollo de Sistemas a la Medida, Producción y Distribución de Software. Consultoría en Balanced Score Card (Cuadro de mando Integral) y Administración del Conocimiento (KM).
Productos y Servicios:	Outsourcing; Servicios informáticos en su empresa ("Body Shop"). Inteligencia de Negocios ("BI"), Delphos: Herramienta BALANCED SCORE CARD, APOYO: Herramienta de análisis multidimensional de datos (Tecnología OLAP).
Países a los que Vende:	Centroamérica

Información de Contacto:	
Dirección:	San Antonio de Desamparados. 200 sur y 200 oeste de la Escuela República de Panamá.
Teléfonos:	(506) 274-1703, 276-3380
Fax:	(506) 276-3778
Apartado y Código Postal:	314-2350
Correo electrónico:	ecastillo@teicoinc.com
Internet:	www.teicoinc.com

TECNYSIS S.A.	
Gerente o Representante:	John Blanco Guzmán
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software para empresas ligadas al comercio exterior.
Productos y Servicios:	Inteli@gencia: Plataforma operativa para agencias de aduana, Delta5, Delta 2000, Alfa 5, InfoSAC: Sist. de consulta de arancel de importación y cálculo de imp., Declar@net: declaración y pago de impuestos por Internet, Sistemas Auxiliares Aduaneros.
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Guadalupe, Montelimar. De la Bomba Shell 400 N, 100 E y 50 N.
Teléfonos:	(506) 235-4255
Fax:	(506) 214-3125
Apartado y Código Postal:	314-2350
Correo electrónico:	jblanco@tecnysis.com
Internet:	www.tecnysis.com

TORRES Y ROJAS, ASESORÍAS TÉCNICAS, S.A. (ATESA)	
Gerente o Representante:	MBA. Greivin Torres Chacón
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Las actividades principales de

	ATESA son la planificación, dirección, desarrollo y mantenimiento de proyectos informáticos.
Productos y Servicios:	Sistema de Administración de Recursos Humanos. Centro de Atención Telefónica (Call Center). Interfaz de Comunicación
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto:	
Dirección:	Tibás, Urb. 4 Reinas, Casa 21-E, San José, Costa Rica
Teléfonos:	(506) 240-9083
Fax:	(506) 235-7436
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	atesacr@racsa.co.cr
Internet:	www.atesacr.com

TREJOS HNOS.	
Gerente o Representante:	Carlo Alvarado M. – Director Comercial
Tipo de Asociado:	Honorario
Actividad:	THS es especialista en la producción de Directorios Telefónicos, Libros y Revistas.
Productos y Servicios:	THS proporciona una gran gama de servicios y los pone al servicio de sus clientes a través de un personal altamente calificado, que junto con una constante inversión en equipos y las últimas tecnologías de la industria, representan la diferencia para nuestros clientes
Países a los que Vende:	Argentina, Asia, Chile, Costa Rica, Ecuador, España, Europa, México, Panamá Perú, Venezuela
Información de Contacto:	
Dirección:	Zapote
Teléfonos:	(506) 224-24 11

Plan Estratégico Exportador a Costa Rica

Fax:	(506) 224-15 28
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	cam@trejos.co.cr
Internet:	www.micomputerworld.com

UMC SOLUCIONES, S.A.	
Gerente o Representante:	Alejandro Alvarado Castro
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo y Comercialización de Software
Productos y Servicios:	Gestión Legal "GEL" en plataforma Lotus, Gestión de Auto Evaluación "GAE" software para hacer autoevaluaciones vía web, Software de Acciones de Personal
Países a los que Vende:	Costa Rica y El Salvador
Información de Contacto:	
Dirección:	Los Yoses, del Automercado 300 mts. sur, 100 mts oeste y 75 mts norte, casa N° 3788
Teléfonos:	(506) 224-5400
Fax:	(506) 224-1500
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	aalvarado@umccr.com
Internet:	

WORD MAGIC	
Gerente o Representante:	Ricardo Arguello Mántica
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Desarrollo de software de traducción Inglés- Español
Productos y Servicios:	English-Spanish Interpreter (Traductor de textos), Translations Dictionary & Tools (Diccionario de Traducción), Point and Click Translator (Diccionario de Traducción Instantánea), Legal Dictionary Business, Finance

	Dictionary, and Information Technology
Países a los que Vende:	Estados Unidos, España, Argentina y otros.
Información de Contacto:	
Dirección:	San Pedro, del Banco Nacional 400 sur y 100 este
Teléfonos:	(506) 234-6029
Fax:	(506) 234-6607
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	mgtm@wordmagicsoft.com
Internet:	www.wordmagicsoft.com

WORKS-EZ, S.A.	
Gerente o Representante:	Manfred Pérez
Tipo de Asociado:	Normal
Actividad:	Empresa especializada en el diseño de soluciones estratégicas para internet y otros medios publicitarios, fusionando diseño de calidad superior con pensamiento creativo y contenidos escalables.
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	Costa Rica
Información de Contacto: de Contacto:	
Dirección:	Del Restaurante El Chicote, 100 norte, 25 este, 300 norte y 50 este. Condominio ConHotel, Sabana Norte
Teléfonos:	(506) 290-0949
Fax:	(506) 232-1785
Apartado y Código Postal:	601-1250
Correo electrónico:	info@works-ez.com
Internet:	www.works-ez.com

Y2K, WEB SOLUTIONS	
Gerente o Representante:	Manuel Congosto

Plan Estratégico Exportador a Costa Rica

Actividad:	Desarrollo Web
Productos y Servicios:	
Países a los que Vende:	
Información de Contacto:	
Dirección:	Montes de Oca, Costado Noroeste de la Iglesia de Lourdes
Teléfonos:	(506) 283-4829
Fax:	(506) 283-7829
Apartado y Código Postal:	
Correo electrónico:	info@y2kwebsolutions.com
Internet:	www.y2kwebsolutions.com

Fuente: Página de CAMTIC

Anexo No. 3: Encuestas realizadas

FECHA: 14 de septiembre 2004		
ENTREVISTADO: Roy Vargas		
PUESTO: Dueño		
COMPAÑÍA: LIDERSOFT INTERNACIONAL, S.A.		
PÁGINA WEB: ---- www.lidersoft.com --- www.istmus.it.com --- www.predisoft.com		
DIRECCIÓN: San José, Calle 3, Avenidas 5 y 7, Edificio ACORDE, segundo piso		
TEL. (506) 222-2603 o 222-2069	FAX: (506) 258-3069	EMAIL: rvargas@lidersoft.com

1. ¿En cuál o cuáles de las siguientes categorías se clasifica su empresa?

Nacional <input checked="" type="checkbox"/>	Multinacional <input type="checkbox"/>	Representante de firma extranjera <input type="checkbox"/>
--	--	--

Otro _____

2. ¿Cuántos años de antigüedad tiene su empresa? 6

3. ¿Cuántos empleados tiene su compañía? 80

4. ¿Cuántas oficinas regionales tienen y adónde? Costa Rica y Estados Unidos

5. ¿Cuál es el porcentaje de participación en el mercado de su compañía? Alrededor del 8% en el sector financiero.

6. ¿Su capital es nacional o extranjero? Nacional _____

7. ¿Comercializa su compañía software genérico o hecho a la medida y porqué?

Genéricos: 30%. Porqué: Empezaron como empresa de servicios por lo que han evolucionado.

A la medida: 70%. Porqué: _____

8. ¿Cuáles de los siguientes tipos de software comercializa su compañía?:

Tipo	%
Sistemas de Administración de nómina y recursos humanos	
Software para administradores de fondos de pensiones y cesantías	
Software sector salud	
Aplicaciones Web	X
Desarrollo a la medida	X
Software para bancos	X
Consultoría de IT/servicios de seguridad IT	
Software para el sector corporativo	X
CRM	
ERP	

9. De estos programas ¿cuál es el más importante para su compañía?
Desarrollo a la medida

10. ¿Tiene alguna alianza comercial con alguna otra empresa desarrolladora de software?

Si No

Cuáles: GBM – Oracle – Microsoft

11. ¿Qué porcentaje de los programas que comercializan se venden a compañías Costarricenses y cuánto a empresas en el extranjero?_NR

12. ¿Porqué se da este comportamiento?_NR

13. ¿En qué otros países ofrecen sus productos? __Centraoamérica y Estados Unidos_____

14. ¿Cuál es el monto de las ventas anuales de la empresa? _____

15. ¿Ha realizado alguna alianza estratégica con empresas desarrolladoras de software colombianas?

Si No ¿Con quiénes? CompuCentro, Xeun, VisionTec_____

16. ¿Cuál es el perfil de sus clientes?

PERFIL	%	SECTORES
Empresas pequeñas		
Empresas medianas		
Empresas grandes	50	
Empresas sector público	50	
Otros		

17. En términos generales ¿cuál es el tipo de empresa a la cual va dirigido su producto?__Financiero_____

18. ¿Permite el mercado especializarse en un sector empresarial específico?

Si No ¿Porqué? _Muy pequeño_____

19. ¿Qué términos de pago utiliza su empresa? __Comun acuerdo. Conforme avanza el proyecto (final)

20. De los productos que usted desarrolla ¿cuáles son los que tienen mayor demanda? __Desarrollos bursátiles, Bolsa, Desarrollo a la medida.

21. ¿Cuál es la frecuencia de compra de sus clientes? Al menos una vez al año. Ciclo de venta largo

22. ¿Cuáles son las principales razones por las que los clientes seleccionan sus programas? _Calidad Internacional (ISO '- CMM). Fortaleza financiera. Relaciones de Negocios.

23. ¿Ofrece su compañía algún servicio complementario? (capacitación, garantía, asistencia, etc.)
Si No ¿Cuáles? Capacitación, Garantía, Asistencia.

24. ¿Cuál es el comportamiento del ciclo de demanda?

Comportamiento	Meses
Meses altos	Abril – Noviembre
Meses medios	
Meses bajos	Diciembre – Marzo

25. ¿Cuáles son sus principales competidores? Proyectita, Unisys

26. ¿Cuál es la estrategia de precios utilizada por su empresa? NR

27. ¿Qué estrategias de mercadeo y publicidad utiliza su empresa? _Pautas prensa especializada. Participación en eventos

28. ¿Qué medios de publicidad utiliza su empresa para comercializar sus servicios? Prensa, Revistas

29. ¿Qué tan saturado y competido considera que está el mercado? Mucho. Es muy pequeño el mercado.

30. ¿Existe la necesidad de introducir algún programa adicional? Si. Software especializado _____

31. ¿Que alternativas de acción establece su empresa para mantenerse competitivo? Exportar a Estados Unidos

32. ¿Cómo ha sido el comportamiento de su empresa frente al del sector? Crece más que el sector significativamente.

33. ¿Qué potencial ve en el software COLOMBIANO? Mucho. Excelente calidad, muy buenos consultores.

34. ¿Qué concepto existe de los programas Colombianos?
Excelente calidad

35. ¿Qué tendencia muestra actualmente su empresa y qué aspectos pueden afectar el comportamiento futuro?

Tendencia al crecimiento sobre todo por el mercado externo. No aprobación TLC puede afectar el futuro y la no existencia de suficientes profesionales en el área (Masa crítica) puede afectar las oportunidades del mercado en el futuro. Colombia puede ser estratégico para solventar el problema de masa crítica.

36. ¿Qué perspectivas a corto, mediano y largo plazo considera usted se pueden presentar respecto al software en Costa Rica?

Fortalecimiento de la marca del país. Orientación al concepto de software boutique.

Ha escuchado hablar de Proexport pero no de manera activa. No tiene opinión positiva ni negativa.

FECHA: 8 de septiembre 2004		
ENTREVISTADO: Gerardo Brenes		
PUESTO: Dueño		
COMPANÍA: GBSYS		
PÁGINA WEB: -----www.gbsys.com		
DIRECCIÓN: 400 Sur de Pops Curridabat, Edificio Trebol, 3er piso		
TEL. (506) 234-7876	FAX: (506) 280-7542	EMAIL:

37. ¿En cuál o cuáles de las siguientes categorías se clasifica su empresa?

Nacional <input checked="" type="checkbox"/>	Multinacional <input checked="" type="checkbox"/>	Representante de firma extranjera <input checked="" type="checkbox"/>
--	---	---

Otro _____

38. ¿Cuántos años de antigüedad tiene su empresa? ____ 17 _____

39. ¿Cuántos empleados tiene su compañía? _____ 32 _____

40. ¿Cuántas oficinas regionales tienen y adónde? __ 1 Nicaragua, El Salvador

41. ¿Cuál es el porcentaje de participación en el mercado de su compañía? __ 10% ____

42. ¿Su capital es nacional o extranjero? _____ nacional _____

43. ¿Comercializa su compañía software genérico o hecho a la medida y porqué?

Genéricos: _20_%. Porqué: _Licencias de Bases de Datos _____

A la medida: _80_%. Porqué: _____

44. ¿Cuáles de los siguientes tipos de software comercializa su compañía?:

Tipo	%
Sistemas de Administración de nómina y recursos humanos	X
Software para administradores de fondos de pensiones y cesantías	
Software sector salud	X
Aplicaciones Web	X
Desarrollo a la medida	X
Software para bancos	X
Consultoría de IT/servicios de seguridad IT	X
Software para el sector corporativo	
CRM	
ERP	X

45. De estos programas ¿cuál es el más importante para su compañía?
Bancos _____

46. ¿Tiene alguna alianza comercial con alguna otra empresa desarrolladora de software?
Si No _____
Cuáles: Oracle – Tecapro (RH) _____
47. ¿Qué porcentaje de los programas que comercializan se venden a compañías Costarricenses y cuánto a empresas en el extranjero? _____
80% Nacionales _____
20% Extranjero _____
48. ¿Por qué se da este comportamiento? No han salido a exportar el mercado nacional los ha absorbido _____
49. ¿En qué otros países ofrecen sus productos? Centroamérica y Mexico _____

50. ¿Cuál es el monto de las ventas anuales de la empresa? USD\$500,000 – USD\$1,000,000
51. ¿Ha realizado alguna alianza estratégica con empresas desarrolladoras de software colombianas?
Si ___ No _____ ¿Con quiénes? ___ UtilSoft (ya no existe) _____
52. ¿Cuál es el perfil de sus clientes?
- | PERFIL | % | SECTORES |
|-------------------------|----|----------|
| Empresas pequeñas | | |
| Empresas medianas | 20 | |
| Empresas grandes | 20 | Banca |
| Empresas sector público | 60 | Banca |
| Otros | | |
53. En términos generales ¿cuál es el tipo de empresa a la cual va dirigido su producto?
Instituciones financieras, proveedoras de servicios que necesiten conexiones con empresas financieras, por ejemplo Banco Nacional – ICE (Pago teléfono).
54. ¿Permite el mercado especializarse en un sector empresarial específico?
Si No _____ ¿Por qué? _No se puede ser de todo para todos. _____

55. ¿Qué términos de pago utiliza su empresa? _Neto 30 _____

56. De los productos que usted desarrolla ¿cuáles son los que tienen mayor demanda?
Conectividad con Bancos

57. ¿Cuál es la frecuencia de compra de sus clientes?
Contratos trimestrales

58. ¿Cuáles son las principales razones por las que los clientes seleccionan sus programas? Estabilidad de la firma y experiencia y grado académico de los consultores.

59. ¿Ofrece su compañía algún servicio complementario? (capacitación, garantía, asistencia, etc.)
Si X No _____ ¿Cuáles? Capacitación, garantía, asistencia y diagnósticos gratuitos.

60. ¿Cuál es el comportamiento del ciclo de demanda?

Comportamiento	Meses
Meses altos	Septiembre, Octubre y Noviembre
Meses medios	
Meses bajos	Enero y Febrero

Los meses altos se dan por el cierre de presupuestos del sector público y bancos.

61. ¿Cuáles son sus principales competidores? Desarrollo a la medida: Proyectita.

62. ¿Cuál es la estrategia de precios utilizada por su empresa? Línea alta de precio. No compiten por precio.

63. ¿Qué estrategias de mercadeo y publicidad utiliza su empresa? Participación en ferias especializadas. Recomendación boca a boca. Publicación en revistas y mercadeo por Internet.

64. ¿Qué medios de publicidad utiliza su empresa para comercializar sus servicios?
Revistas _____

65. ¿Qué tan saturado y competido considera que está el mercado? Muy saturado _____

66. ¿Existe la necesidad de introducir algún programa adicional? Siempre hay necesidades _____

67. ¿Que alternativas de acción establece su empresa para mantenerse competitivo?
Capacitación de funcionarios, búsqueda de productos novedosos. _____

68. ¿Cómo ha sido el comportamiento de su empresa frente al del sector? Los primeros 5 años (1998 al 2000) fueron de un crecimiento acelerado. Después se ha mantenido estable.

69. ¿Qué potencial ve en el software COLOMBIANO? Un potencial alto en software y los servicios.

70. ¿Qué concepto existe de los programas Colombianos?

Arango software tiene un concepto bueno. Software bueno pero son difíciles de negociar.

71. ¿Qué tendencia muestra actualmente su empresa y qué aspectos pueden afectar el comportamiento futuro? Tienden al crecimiento a un ritmo del 20% anual en los próximos 5 años. El TLC lo puede afectar positivamente.

72. ¿Qué perspectivas a corto, mediano y largo plazo considera usted se pueden presentar respecto al software en Costa Rica?

Considero que el software es el café del siglo XXI. Se espera para el 2010 exportar más que café y banano juntos.

Anexo No. 4: Régimen de prestación de servicios en el marco de la OMC y el AGCS

Estos establecen cuatro modos de prestación de servicios:

- ↪ Comercio transfronterizo: del territorio de un país miembro al territorio de cualquier otro país miembro de la OMC. Por ejemplo el envío de datos a través de algún medio electrónico.
- ↪ Consumo en el extranjero: en el territorio de un país miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro país miembro de la OMC, por ejemplo el turismo.
- ↪ Presencia comercial: por el proveedor de servicios de un país miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro país miembro de la OMC.
- ↪ Movimiento de personas físicas: por un proveedor de servicios de un país miembro mediante la presencia de personas físicas en el territorio de cualquier otro país miembro de la OMC. Está relacionado con la “entrada y estancia temporal de personas con el fin de prestar un servicio”.

Las obligaciones y disciplinas generales establecidos en el AGCS para los países miembros son:

- ↪ Nación más favorecida: establece que cada país miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de éstos de cualquier otro país miembro, un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares de cualquier otro país.

La única excepción permitida a este principio, además de las que hayan sido determinadas en la lista inicial de excepciones, es la

que tiene que ver con la liberalización del comercio de servicios entre las partes de un acuerdo de integración económica, sin que tenga que extenderse a los demás miembros del acuerdo.

- ↪ **Transparencia:** determina que cada país miembro publicará con prontitud “todas las medidas pertinentes de aplicación general” que afecten el funcionamiento del Acuerdo. Además los países miembro deben notificar las nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten el comercio de servicios de acuerdo a los compromisos específicos establecidos.

Las demás normas básicas contemplan la reglamentación nacional, el reconocimiento de los títulos académicos, el control sobre los monopolios y proveedores exclusivos, las prácticas comerciales, las medidas de salvaguardia urgentes, los pagos y transferencias, las restricciones para proteger la balanza de pagos, la contratación pública, las subvenciones y algunas excepciones.

Los compromisos específicos giran principalmente en torno al libre acceso a los mercados y el Trato Nacional y se basan en el principio de que cada país miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de éstos de cada país miembro de los demás países miembro un trato no menos favorable que el previsto en su lista de compromisos.

Las medidas contempladas en las negociaciones del AGCS que afectan el libre acceso a los mercados y que no se pueden aplicar a los servicios extranjeros o a sus proveedores, a menos que sea especificado en la lista de compromisos es la siguiente:

- ↪ limitaciones en el número de proveedores,
- ↪ limitaciones en el valor total de los activos o transacciones de servicios,
- ↪ limitaciones en el número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios,
- ↪ limitaciones en el número total de personas físicas que pueden emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear,
- ↪ medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar el servicio,
- ↪ limitaciones porcentuales a la participación de capital extranjero, o limitaciones al valor total de las inversiones extranjeras.

Por su parte, las medidas contempladas en las negociaciones del AGCS que afectan el trato nacional son:

- ↪ medidas fiscales, subvenciones y donaciones,
- ↪ prescripciones en materia de nacionalidad y residencia,
- ↪ trámites de licencias, normas y calificaciones,
- ↪ prescripciones en materia de inscripción,
- ↪ prescripciones en materia de autorización,
- ↪ prescripciones en materia de resultados,
- ↪ prescripciones en materia de transferencia de tecnología.

Las prescripciones en materia de nacionalidad, residencia y otras que apliquen sobre el personal contratado por empresas extranjeras, la política de migración, la reglamentación del mercado laboral y los impuestos y tasas en concepto de seguridad social se encuentran fuera del ámbito del AGCS.

Anexo No. 5: Requisitos específicos por actividad

Inscripción de representantes legales de personas jurídicas o físicas

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
a. Hojas detalle de "Información representante legal y otros" debidamente completas. Cédula de identidad del gestor.	Una hoja por cada representante legal. ¹² En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público. ¹³ Emitida por el Registro Público o Notario Público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella se debe acreditar la vigencia de la representación legal, así como el tipo de actuación –conjunta o separada– y poder que ostenta el apoderado (generalísimo con/sin límite de suma, general, etc.).
Certificación de personería jurídica.	

Si se trata de un representante de una persona física, se debe presentar el poder original otorgado por el contribuyente o, en su defecto, una fotocopia certificada notarialmente.

Inscripción de sociedades de hecho

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
a. Hojas detalle de "Información Representante Legal y otros". Cédula de identidad de cada socio fundador.	Debidamente completas por cada uno de los socios fundadores ¹⁴ , una hoja por representante legal. ¹⁵ En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público. ¹⁶ En el espacio seguido de firma y sello de la Administración, deberá incluirse lo siguiente: "Nosotros los firmantes, hacemos constar bajo fe de juramento, que somos todos los socios
Leyenda.	

¹² [1] Conjuntamente con la inscripción de una persona jurídica en el formulario D-140, debe realizarse la inscripción de sus representantes, razón por la cual hay que utilizar la hoja "Información representante legal y otros" por cada representante de la entidad a inscribir, y presentarlo junto con los requisitos específicos de este trámite.

¹³ Debe indicarse, que debe presentarse un poder conjunto cuando coexistan 2 o más representantes legales acreditados ante Tributación; en caso contrario, cada vez que se presente esta hoja se entenderá que se trata de una actualización y se eliminará del Registro Tributario al representante anterior. Si la firma viene autenticada en la hoja de "Información representante legal y otros", no debe presentarse fotocopia certificada de la cédula de identidad o documento de identidad.

¹⁴ Nótese que para el Código de Comercio es ilegal la sociedad de hecho. Si la firma viene autenticada en la hoja de "información representante legal y otros", no debe presentarse fotocopia certificada de la cédula de identidad o documento de identidad.

¹⁵ Conjuntamente con la inscripción de una persona jurídica en el formulario D-140, debe realizarse la inscripción de sus representantes, razón por la cual hay que utilizar la hoja "Información Representante Legal y otros" por cada representante de la entidad a inscribir, y presentarlo junto con los requisitos específicos de este trámite.

¹⁶ Debe indicarse, que debe presentarse un poder conjunto cuando coexistan 2 o más representantes legales acreditados ante Tributación, en caso contrario, cada vez que se presente esta hoja se entenderá que se trata de una actualización y se eliminará del Registro Tributario al representante anterior. Si la firma viene autenticada en la hoja de "Información representante legal y otros", no debe presentarse fotocopia certificada de la cédula de identidad o documento de identidad.

fundadores de la sociedad de hecho que figura como contribuyente de esta declaración."

Inscripción de agencias y sucursales

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
Si se trata de sociedades no inscritas en el Registro Tributario, debe adjuntar: ↳ La hoja detalle de "Información representante legal y otros"	Una hoja por cada representante legal. ¹⁷ Debidamente completas, indicando el número de sucursal que se registra.
↳ Cédula Jurídica.	En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público.
Si se trata de sociedades inscritas: ↳ La hoja detalle de "Información representante legal y otros".	Debidamente completas, indicando el número de sucursal que se registra.

Inscripción de varias actividades económicas

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
La hoja detalle de "Información representante legal y otros".	Debidamente completas, indicando el número de actividad económica que se registra.

Inscripción de empresas individuales de responsabilidad limitada

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
La hoja detalle de "Información Representante Legal y otros".	Debidamente completas por cada uno de los socios fundadores. ¹⁸
Cédula de identidad.	De cada uno de los socios fundadores o sus legítimos sucesores, en original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público. ¹⁹

Inscripción de salas de juego o casinos

¹⁷ Conjuntamente con la inscripción de una persona jurídica en el formulario D-140, debe realizarse la inscripción de sus representantes, razón por la cual hay que utilizar la hoja "Información representante legal y otros" por cada representante de la entidad a inscribir, y presentarlo junto con los requisitos específicos de este trámite.

¹⁸ Si la firma viene autenticada en la hoja de "información representante legal y otros", no debe presentarse fotocopia certificada de la cédula de identidad o documento de identidad.

¹⁹ El socio fundador o sus legítimos sucesores deben acreditarse como responsables solidarios (conjuntos) de la sociedad de responsabilidad limitada. Si la firma viene autenticada en la hoja de "información representante legal y otros", no debe presentarse fotocopia certificada de la cédula de identidad o documento de identidad.

REQUISITO

Autorización o explotación de salas de juego o casino.

ANOTACIONES ESPECIALES

En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público.

Inscripción de imprentas (servicios de litografía y tipografía)

REQUISITO

Patente municipal.

ANOTACIONES ESPECIALES

En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público.

Inscripción de asociaciones o fundaciones sin fines de lucro

REQUISITO

Declaratoria de Utilidad Pública por parte del Ministerio de Justicia y Gracia.

ANOTACIONES ESPECIALES

Si la entidad la posee, debe presentar la publicación del decreto en La Gaceta o la resolución ministerial, en original y fotocopia simple o fotocopia certificada por notario público.

Inscripción de empresas beneficiadas con régimen de zona franca: exportadores o productores

REQUISITO

Contrato de exportación aprobado por PROCOMER o el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX).

ANOTACIONES ESPECIALES

En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público.

Acuerdo Ejecutivo mediante el cual se publica el otorgamiento del contrato.

En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público. Debe constar la fecha y número de La Gaceta en que se publicó.

Inscripción de registro de proveedores de cajas registradoras

REQUISITO

Manual o instructivo del modelo de la caja registradora por autorizar.

ANOTACIONES ESPECIALES

En original y fotocopia simple, o bien en fotocopias certificadas

Muestra del ticket que se extiende al cliente.

En original y fotocopia simple, o bien en fotocopias certificadas

Inscripción de fideicomisos y fondos de inversión

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
Certificación de personería jurídica.	Emitida por el Registro Público o Notario Público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella debe acreditarse el ente administrador del fideicomiso o fondo de inversión.
Contrato de Fideicomiso o Fondo de Inversión (o Administración) de Capital.	En original o fotocopia simple, o bien una fotocopia certificada por el ente administrador.

Inscripción de condominios y centros comerciales²⁰

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
Certificación de la designación del administrador del Condominio o gerente del Centro Comercial.	De Registro Nacional (Inmueble o Mercantil) o por notario público.

Inscripción por fusión con otras sociedades²¹

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
Cédula jurídica de la sociedad que prevalece.	En original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por notario público. Esto no se requerirá si la sociedad ya está inscrita en el Registro Tributario.
Certificación de personería jurídica.	De Registro Nacional (Mercantil) o por Notario Público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella debe acreditarse la fusión realizada, indicando expresamente la sociedad que prevalece así como las sociedades involucradas en la fusión.

Inscripción en régimen simplificado de las personas con actividad lucrativa

REQUISITO	ANOTACIONES ESPECIALES
Solicitud de inscripción en Régimen de Tributación Simplificado.	Debidamente completo.

²⁰ Se deben inscribir únicamente los condominios o centros comerciales que perciben ingresos por intereses sobre inversiones en títulos valores, alquileres de zonas comunes o ingresos provenientes de cualquier otra actividad.

²¹ Debe presentarse un formulario D-140 por cada una de las sociedades fusionadas para su desinscripción y también para la sociedad prevaleciente si esta no está inscrita o se deben modificar sus datos.

Anexo No. 6: Cargas sociales recaudadas por la CCSS mediante cobro de planillas

COTIZACIONES	PATRONO (%)	TRABAJADOR (%)
Regímenes que administra la CCSS		
Seguro Enfermedad y Maternidad	9.25	5.50
Seguro Invalidez, Vejez y Muerte	4.75	2.50
TOTAL	14.00	8.00
Otras instituciones		
Banco Popular y de Desarrollo Comunal ²²	0.50	1.00
Asignaciones Familiares	5.00	-
Instituto Mixto de Ayuda Social	0.50	-
Instituto Nacional de Aprendizaje ²³	1.50	-
Fondo de Capitalización ²⁴	1.00	-
Pensión Complementaria Obligatoria ²⁵	0.50	-
TOTALES	23.00	9.00

²² El 50% se destina a la Pensión Complementaria Obligatoria.

²³ La cotización del INA se calcula de la siguiente manera: 1.5% sobre el total de salarios, para las planillas con 5 o más trabajadores; 0.5% para las planillas en actividad agropecuaria con más de 10 trabajadores.

²⁴ El aporte al Fondo de pensiones es independiente al Fondo de Capitalización. Según el Transitorio VIII de la Ley de Protección al Trabajador N° 7983, el aporte es gradual. Se inicia con un 1% el primer año de entrada en vigencia de dicha ley (a partir de marzo de 2001). Se continúa con un 2% el segundo año y un 3% a partir del tercero. Los patronos que lo deseen pueden pagar porcentajes superiores o la totalidad del 3% desde la entrada en vigencia del sistema.

²⁵ El porcentaje definido por la ley mencionada es de un 1.5%. Según el Transitorio VII de la Ley de Protección al Trabajador N° 7983, se establece un 1.25% durante el primer año de vigencia y un 1.5% durante el segundo año. El porcentaje de un 0.5% es recaudado por la CCSS y el porcentaje restante es recaudado por el INS. (0.75 el primer año y 1.00% el segundo año).

Anexo No. 7: Definiciones de marca y nombre comercial

Marca: cualquier signo o combinación de signos que por razón de sus características especiales permita distinguir claramente los productos, mercancías o servicios de una persona de los de otra, por considerarse éstos suficientemente distintivos o susceptibles de identificar los bienes o servicios a los que se apliquen frente a los de su misma especie o clase. Dichas marcas pueden estar constituidas por palabras o combinaciones de ellas (incluyendo nombres de personas), letras, números, elementos figurativos, cifras, monogramas, retratos, etiquetas, escudos, estampados, viñetas, entre otros, así como la forma o presentación de productos o servicios.

Nombre Comercial: signo denominativo o mixto que identifica y distingue una empresa o un establecimiento comercial determinado. Las marcas se dividen en Marcas Industriales o de Fábrica, Marcas de Comercio y Marcas de Servicios, las cuales protegen un total de cuarenta y dos clases de bienes y servicios.

Documentación requerida para el registro

- Solicitud de Registro
- Poder Especial y Declaración de Uso de la marca / nombre comercial (ambas firmadas por el solicitante o el representante legal de la compañía,
- Si se pretende reclamar prioridad, carta emitida por la oficina extranjera encargada de registrar la propiedad industrial certificando que la solicitud de registro de la marca / nombre comercial se ha presentado o que ya se ha registrado,
- La mayoría de los documentos oficiales o legales otorgados en el extranjero deben ser consularizados en el consulado o embajada costarricense más cercanos al lugar de emisión.

Información o requisitos adicionales:

- Descripción de los productos o servicios a proteger,
- 10 copias del diseño o logo (si lo hay) en todo color (si se pretende proteger los colores) no menor de 8cm x 8cm o mayor de 10cm x 10 cm.

Procedimiento

La dependencia a cargo de los registros de marca es el Registro de la Propiedad Industrial dependencia del Ministerio de Justicia y Gracia. Es en esta oficina donde se debe presentar la solicitud

En el caso de solicitantes extranjeros, una simple declaración de uso de la marca (declaración de adopción) y un poder especial, ambos documentos autenticados por un notario público de su lugar de emisión (sin necesidad de intervención consular), son suficientes, siempre y cuando los requisitos formales de redacción para dichos documentos sean respetados.

El Registro revisa la solicitud y emite un reporte denominado “Informe de Novedad” que revisa las similitudes con marcas registradas existentes y si la marca cumple o no con los requisitos legales locales. Si el reporte es positivo, se emite una resolución a ser publicada en el diario oficial estatal (“La Gaceta”), con el propósito de dar a terceros un plazo de dos meses para oponerse a la inscripción de la marca.

Si no hay ninguna oposición en el término indicado, el Registro otorga un certificado indicando la titularidad sobre la marca o el nombre comercial. Si hubiese oposición, se otorga al solicitante un plazo de dos meses para referirse a la misma; luego de dicho término, el Registro de la Propiedad Industrial emite una resolución sobre la procedencia de la inscripción. La decisión del Registro puede ser apelada ante los Tribunales Ordinarios, específicamente la Sección Tercera del Tribunal Contencioso Administrativo de San José.

Por otra parte, si el Registro rechaza la inscripción después de ser esta solicitada, basado en su “Informe de Novedad”, dicha decisión posee también dos recursos: la revocatoria de la misma y su apelación. La revocatoria se presenta ante el Registro de la Propiedad Industrial y la apelación ante la Sección Tercera del Tribunal Contencioso Administrativo de San José.