



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**REQUERIMIENTOS DE  
COMPETENCIAS DE  
PROFESIONALES EN EL ÁREA DE  
LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES  
EN PAÍSES PERTENECIENTES A  
APEC**

**FERNANDO ELÍAS VALDÉS ASTETE**

**CAROLINA DEL CARMEN VERGARA GUERRA**

Viña del Mar, Abril 2005

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PARA OPTAR AL GRADO DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TÍTULO PROFESIONAL  
DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

**AGRADECIMIENTOS**

Quisiéramos agradecer a Dios, primeramente, por darnos la oportunidad de estudiar una carrera profesional universitaria y por permitirnos llegar hasta el final de ella.

A nuestros Padres Carolina Guerra, Dalia Astete, Hernán Vergara y Fernando Valdés M. y a nuestras familias, por su paciencia, comprensión y amor en cada una de nuestras labores como estudiantes; ellos fueron nuestra principal motivación para surgir.

No quisiéramos dejar de agradecer a nuestro profesor guía, Señor Hernán Villavicencio, por su disposición, apoyo y comprensión en esta investigación, sus consejos fueron de gran ayuda y, como su rol lo requería, un gran “Guía”.

Por otra parte, la gran colaboración de nuestra Secretaria Académica, Señora Fabiola Jeldes, fue de gran alivio y motivación para cumplir con los plazos requeridos por la universidad y sus consejos siempre fueron muy bien recibidos.

Finalmente, agradecer a nuestros amigos, compañeros, y hermanos de la iglesia, que con cada palabra de ánimo nos alentaron para continuar hasta el final.

A todos los nombrados, nuestra infinita gratitud.

## ÍNDICE

Introducción_____	3
Objetivos de la Investigación _____	5
Metodología empleada_____	6
Resumen Ejecutivo de la Investigación_____	7
Generalidades del Mercado Identificado_____	10
Mercado Chileno_____	13
Definición del Problema_____	18

Concepto del Perfil de un Negociador

Identificación de los Patrones de Requerimientos _____	22
--	----

- Especialidades requeridas y relacionadas con Negocios Internacionales.
- Características personales y profesionales.
- Áreas de actividad y funciones esperadas a realizar.

- Niveles de Remuneración.

Conclusión_____	78
Bibliografía_____	80
Anexos_____	83

Anexo 1: Países miembros de APEC y su año de incorporación.

Anexo 2: Crecimiento de las empresas chilenas al 2003.

Anexo 3: Acerca del trabajo en grupos o equipos negociadores.

Anexo 4: Soporte Metodológico.

Anexo 5: Portales de trabajo en economías APEC.

Anexo 6: Cartas enviadas a empresas pertenecientes a países de APEC

Anexo 7: Estilos de Negociación.

## **INTRODUCCIÓN**

La Cooperación Económica del Asia Pacífico, o APEC, es un gran foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación, el comercio y la inversión en la región del Asia Pacífico.

APEC cuenta con 21 miembros, que se conocen como “Economías Miembros”, que totalizan más de 2.5 billones de personas, un Producto Interno Bruto combinado de 19 trillones de dólares y el 47 por ciento del comercio mundial. También representa la región económicamente más dinámica del mundo; un

área que generó cerca del 70 por ciento del crecimiento económico global en los primeros 10 años de APEC.

Las 21 Economías Miembros de APEC son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, República Popular China, Hong Kong China, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papua Nueva Guinea, Perú, República de Filipinas, Federación Rusa, Singapur, Taipei China, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam. <sup>1</sup>

Las páginas que conforman esta investigación constituyen un aporte informativo y académico de alumnos egresados, a la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Valparaíso, con el fin de proveer un conocimiento internacional de la demanda de profesionales que se está generando en torno a la necesidad de los negocios internacionales.

Las razones que motivaron la realización de esta investigación fueron principalmente: la gran expectativa que genera el egreso de la primera generación de negociadores internacionales por parte de una Universidad Estatal, que generó la inquietud de investigar y evaluar las competencias

---

<sup>1</sup> Ver anexo 1, Países de APEC y su incorporación.

profesionales en el marco laboral de las empresas que requieren a este tipo de profesionales, pero en forma más precisa, bajo el marco del antes dicho Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico.

Por otro lado, el conocer la proyección que los profesionales formados en los negocios internacionales tienen en el mundo, contribuye con el objetivo de tener una visión de lo que Chile puede mejorar como país formador de estos profesionales en su calidad de líder sudamericano, capaz de motivar el comercio internacional. Por último, el conocimiento adquirido en las asignaturas de Negociación Internacional, Investigación de Mercados Internacionales y Marketing Global permitió detectar la necesidad de obtener información de lo que las empresas nacionales e internacionales buscan de los profesionales encargados de la comercialización internacional, información trascendental para la elaboración de este informe.

### **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

1. Identificar patrones de requerimientos de competencias de profesionales en el área de los negocios Internacionales en países pertenecientes a APEC.

2. Realizar un primer estudio que sirva de referencia a la Escuela de Administración de Negocios Internacionales, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Valparaíso, en Chile, como un parámetro para el conocimiento de la formación de profesionales negociadores en los países bajo APEC.
3. Proveer la información necesaria como alternativa para la modificación de la malla curricular o mantenerla actualizada si los directivos así lo requieren, entendiendo que será en beneficio de la carrera y proyecciones futuras, de modo de cubrir la demanda nacional y extranjera, generando un mayor poder negociador y brindando una representación en el ámbito internacional.
4. Identificar Consorcios en los que universidades chilenas participen activamente con universidades extranjeras, con el fin de proveer contactos para posteriores convenios, programas de intercambio internacional, etc.

## **METODOLOGÍA EMPLEADA**

- Búsqueda de información del mercado internacional de empleo (buscadores de empleo), utilizando para ello fuentes de información de tipo secundaria.
- Contacto con empresas internacionales del rubro exportación e importación de bienes y servicios.
- Elección de ciertos países de APEC para el desarrollo de la investigación debido a: disposición de información, idioma, etc. Éstos fueron: Australia, Canadá, Chile, República Popular China, Hong Kong China, Japón, México, Perú, Estados Unidos y Tailandia.
- Envío de cartas, e-mails y contactos telefónicos con las empresas nacionales e internacionales.
- Investigación de los procesos de la empresa en la contratación de sus empleados encargados de los negocios.
- Obtención de información de las variables anteriormente mencionadas elaborando una base de datos para la investigación (anexos) utilizando:
  - ✓ **Fuentes de información secundaria** – de carácter cuantitativo y cualitativo: artículos especializados y diversos sitios Web.
  - ✓ **Fuentes de información primaria** – de carácter cualitativo: contactos directos con empresas por medio de Internet.



- Análisis, discusión y redacción de informe final de los hallazgos.

## **RESUMEN EJECUTIVO DE LA INVESTIGACIÓN**

- **GENERALIDADES DEL MERCADO IDENTIFICADO**

En Chile, desde hace casi una década, se ha comenzado con una política exterior de relaciones bilaterales y multilaterales con otros países, generándose los conocidos Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Complementación Económica y formar parte del Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico.

La aparición de estas formas de negociación ha provocado una serie de cambios que podrían significar el comienzo de un nuevo desarrollo de política exterior de Chile a través de profesionales expertos en dicha área.

Chile pretende lograr una incorporación al comercio mundial, que se caracteriza por ser múltiple y flexible. Una participación que le permita involucrarse activamente en los procesos de integración regional y bilateral, además de entregar seguridad legal y económica a los exportadores e importadores chilenos.

Por estar en la fase de gestación, el sector de profesionales en el área de los negocios internacionales se encuentra vulnerable en Chile, destacándose que la mayoría de las actividades que éstos deben realizar, son actualmente desarrolladas por otros profesionales, que podría restarle importancia a la especialización de personas en dicha área.

- **DEFINIR EL PROBLEMA**

**“Características de la demanda de profesionales del área de negocios internacionales requerida bajo el marco de APEC”**

Actualmente en Chile, las empresas no poseen un claro perfil de los profesionales en los Negocios Internacionales, esto queda demostrado en el hecho de que profesionales de otros rubros realizan actividades de negociación, muchos de los cuáles no están capacitados, por tener una especialización distinta a la utilizada en el mundo de los negocios. Lo anterior, no se refiere a conocimientos sino a las capacidades que un profesional debiese adquirir en conjunto con su formación.

- **IDENTIFICACIÓN DE LOS PATRONES DE REQUERIMIENTOS**

Identificar a través de esta investigación, patrones de requerimientos de competencias profesionales en actividades laborales relacionadas con Negocios Internacionales en países bajo APEC.

**¿Cómo?**

**Características de la demanda según:**

- Especialidades requeridas y relacionadas con Negocios Internacionales.
- Características personales y profesionales.
- Áreas de actividad y funciones esperadas a realizar.
- Niveles de Remuneración.

## **I. GENERALIDADES DEL MERCADO IDENTIFICADO**

Los expertos en negociación aseguran que la mayoría de las personas efectúan procesos de negociación de forma constante. Unos se caracterizan porque jamás dan su brazo a torcer, ganan a cualquier costo, pero ganan; otros, en un sentido opuesto incluso por temor a contrariar se allanan y dejan que hagan con ellos cualquier cosa; la gran mayoría, tiende a negociar en la medida de lo posible. (Fuente: extracto de artículo, “Qué buscan las empresas”, en portal [www.laborum.com](http://www.laborum.com), publicado en Abril de 2004)

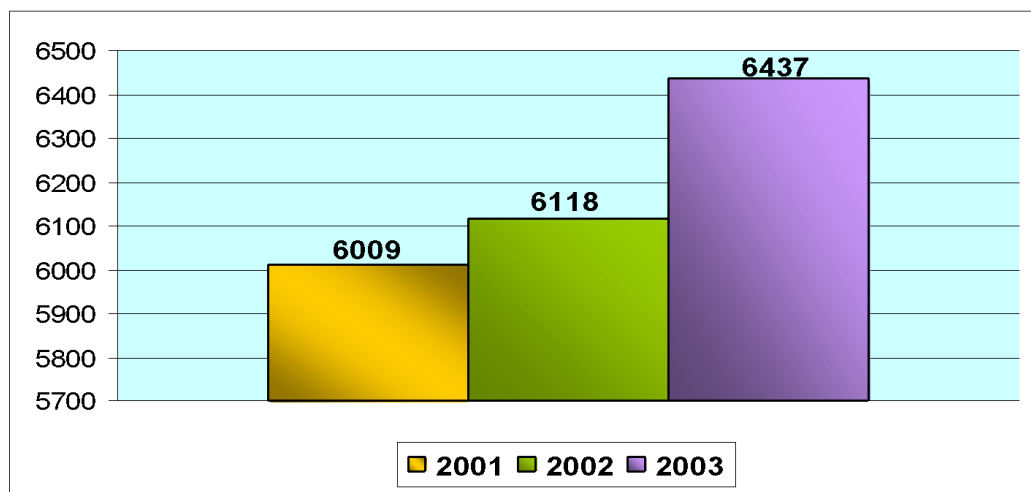
En Chile, desde casi una década, se ha generado paulatinamente una política exterior basada en relaciones bilaterales y multilaterales con otros países,

generándose los conocidos Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Complementación Económica e incorporación al Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico. La aparición de estas formas de negociación ha provocado una serie de cambios que en el ámbito interno no ha sido indiferente; teniendo que generar profesionales capaces en distintas áreas (técnica y gerencial) muy competitivos, para no sólo satisfacer las demandas internas de expertos en comercio, sino más bien externas. (Asesorías a inversionistas extranjeros). Lo anterior, podría significar el comienzo de un nuevo desarrollo de la Política Exterior de Chile a través de profesionales expertos en dicha área. Hoy en día, por el crecimiento de las empresas, tanto nacional como internacionalmente, ha emanado una serie de necesidades, aún más, porque muchas de las empresas han establecido filiales y sucursales a través de todo el mundo, requiriendo de profesionales no sólo expertos en el área, sino con otro tipo de características como el dominio de otras lenguas (aparte de la materna) y características específicas de la personalidad.

Como lo muestra el Gráfico 1, se observa un incremento de 5,2% respecto del 2002, en el año 2003 las empresas exportadoras chilenas llegaron a 6.437, como constata el Análisis de las Exportaciones Chilenas 2003 de ProChile.

Esta cifra representa 319 compañías más que en 2002, ejercicio en que el aumento respecto de 2001 había sido de 109 empresas. El salto es mayor si se compara la cifra actual con las 4.100 compañías que vendían al exterior en 1990 y con las 200 que registra 1975. Sin embargo, pese al crecimiento del número de firmas exportadoras registrado durante los últimos años, el estudio resalta que los envíos chilenos siguen estando fuertemente concentrados en pocas compañías, las que están casi exclusivamente ligadas a los rubros Minero y Forestal. <sup>2</sup>

**Gráfico 1: “Crecimiento y N° de empresas exportadoras chilenas al 2003”.**



<sup>2</sup> Ver anexo 2, Informe sobre empresas exportadoras de ProChile.

**\*\*Fuente: Informe de ProChile 2003.**

Finalmente, si bien es cierto este crecimiento no obliga a las empresas a contratar mayor cantidad de trabajadores (lo que se traduciría en ayuda al país contra la cesantía), contradictoriamente si hace indispensable la contratación de profesionales expertos en el área internacional para manejar los asuntos exteriores de las empresas. Actualmente, muchas de estas labores son encomendadas a los mismos gerentes de las compañías quitándoles tiempo en sus labores de gestión y toma de decisiones.

## **II. MERCADO CHILENO**

En el mercado nacional, en décadas anteriores, los profesionales encargados del comercio internacional no eran necesarios debido a que la mayoría de las empresas abastecían sólo al mercado nacional, en este sentido la necesidad de éstos tuvo su iniciativa cuando bajo el gobierno militar se estableció una primera

aproximación a una política de comercio internacional a través de las primeras relaciones bilaterales.

Con el correr de los años, diversos han sido las modificaciones que las empresas han debido enfrentar ya que muchas de ellas han tenido un cambio radical al transformarse en empresas importadoras o exportadoras de bienes y servicios.

En relación con lo anterior, estas actividades demandaron y demandan de personas expertas en documentación, conocimiento internacional y en la mayoría de los casos, profesionales que dominan más de un idioma.

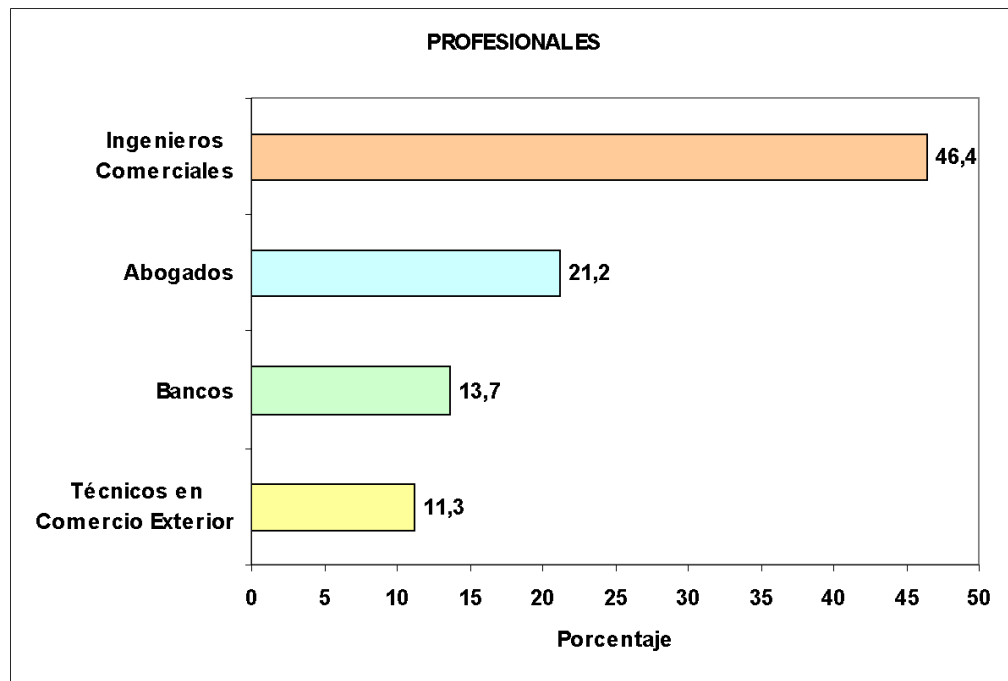
La necesidad de empleados con tales características fue sutilmente suplida con profesionales que a pesar de no ser expertos en el área internacional, sus conocimientos eran de igual forma importantes para una transacción segura, como por ejemplo, abogados.

Como se aprecia en el Gráfico 2, la mayor parte de los profesionales en el año 1998 corresponden al área de los Abogados e Ingenieros Comerciales,



seguidos por especialistas de la Armada de Chile, quienes mayormente correspondían al área de la logística.

**Gráfico 2: “Profesionales encargados de asuntos internacionales”.**



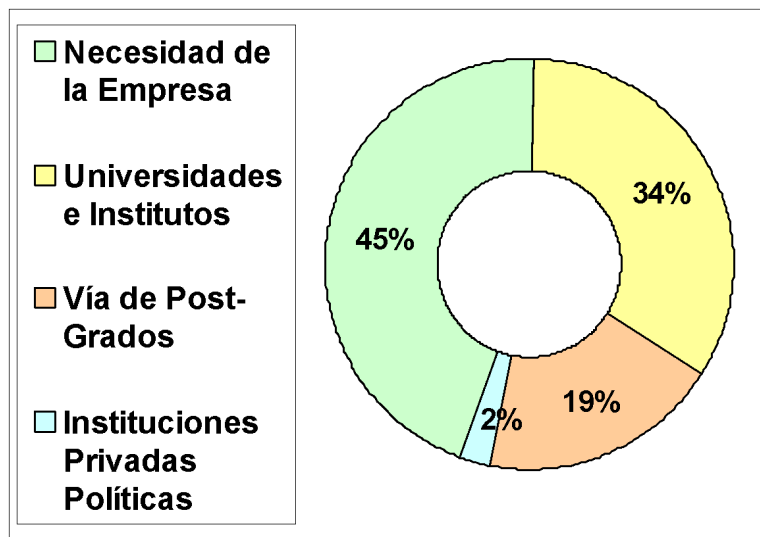
**\*\*Fuente: Informe del Ministerio del Trabajo de 1999.**

En el transcurso del tiempo y con el nuevo período presidencial (actual Gobierno del Sr. Ricardo Lagos Escobar) se ha visto incrementado el objetivo de potenciar el mercado exportador de bienes y servicios chilenos. Esto ha repercutido incluso en que muchas instituciones de educación superior como

universidades e institutos, tras estudios de mercados, han incorporado carreras con proyección internacional en negocios, llegando a generar acuerdos de cooperación con universidades extranjeras con mayor experiencia.

El Gráfico 3, muestra el origen de la formación de los profesionales que actualmente trabajan en el área de negocios internacionales. Es importante destacar que, un gran porcentaje de ellos han ejercido porque las empresas necesitaban algún profesional que se encargara de dicha área. Por otro lado, la labor de las universidades sigue siendo de gran importancia para la validez de los conocimientos que un profesional puede adquirir del área.<sup>3</sup>

**Gráfico 3: “ Origen de la Formación de los Negociadores”.**



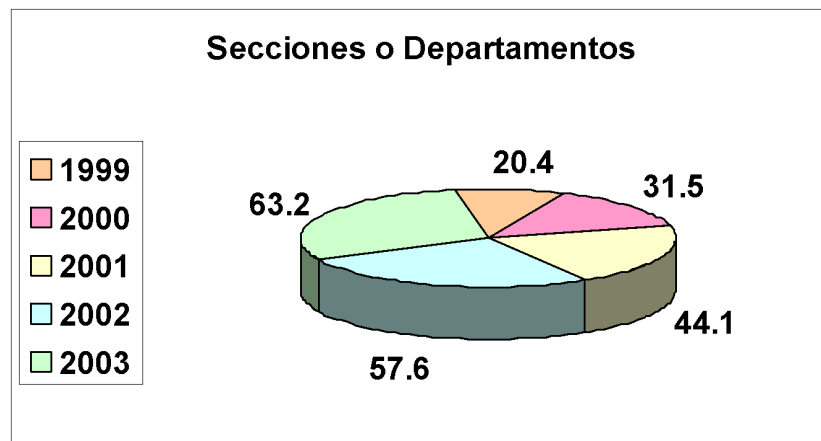
<sup>3</sup> Ver anexo 4, Consorcios de Universidades e Institutos Chilenos en APEC.

**\*\*Fuente: Revista América Economía, Agosto - Septiembre, 2004. “Las mejores Escuelas de Negocios”**

Actualmente ha cambiado la visión de las empresas al incorporar dentro de sus organigramas, áreas específicamente de tipo internacional y dependientes directamente de los altos ejecutivos y niveles gerenciales y no de niveles medios como áreas de auditorías o finanzas.

En el Gráfico 4, podemos observar la evolución que las empresas chilenas han tenido en la incorporación de departamentos o secciones de índole internacional. Esto apoya la idea de que las empresas cada vez más comprenden la importancia de actuar en otros mercados, con el objetivo de incrementar sus utilidades.

**Gráfico 4: “Evolución de las empresas Chilenas en relación con la incorporación de departamentos o secciones internacionales”**  
(Considerando la información otorgada por ProChile)



**\*\* Fuente: Revista América Economía.  
Abril - Mayo, 2003.**

Chile pretende lograr una incorporación al comercio mundial, que se caracteriza por ser múltiple y flexible. Una participación que le permita involucrarse activamente en los procesos de integración regional y bilateral, además de entregar seguridad legal y económica a los exportadores e importadores chilenos.

Por estar en la fase de gestación, el sector de profesionales en el área de los negocios internacionales se encuentra vulnerable en Chile, destacándose que la mayoría de las actividades que éstos deben realizar, son actualmente desarrolladas por otros profesionales, lo que podría restarle importancia a la especialización de personas en dicho campo.

### **III. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

**“Características de la demanda de profesionales del área de negocios internacionales requerida bajo el marco de APEC”**

Actualmente en Chile las empresas no poseen un claro perfil de los profesionales en los Negocios Internacionales, esto queda demostrado en el hecho de que profesionales de otros rubros realizan actividades de negociación, muchos de los cuáles no están capacitados, por tener una especialización distinta a la utilizada en el mundo de los negocios. Lo anterior, no se refiere a conocimientos sino a las capacidades que un profesional debiese adquirir en conjunto con su formación.

¿Qué recomendaciones se le puede brindar a los negociadores que se están formando para que mejoren su capacidad de persuadir, controlar el proceso de negociación y puedan saber qué es lo que las empresas desean de éstos profesionales?

En este contexto, se desarrolla a continuación la primera parte de la investigación que es la construcción de un concepto de Perfil del Negociador basado en el estudio de los 21 países miembros de APEC.

- **EL CONCEPTO DEL PERFIL DE UN NEGOCIADOR**

El desempeño de un negociador depende, más que de cualquier otro aspecto, de su capacidad negociadora. Cualquier debilidad de su perfil profesional puede completarse con la habilidad de negociar, y cualquier fortaleza está subordinada a sus posibilidades de negociación.

La habilidad de negociar depende del uso correcto de un estilo, como los que clasifican los autores<sup>4</sup>, aplicado desde un perfil adecuado, ajustados ambos al entorno de negociación.

### **Perfil, método y entorno:**

**¿A qué llamamos perfil?** El perfil es el conjunto de atributos personales puestos en juego en una instancia de negociación.

**¿A qué llamamos método?** Un sistema de reglas generales que facilita acumular experiencias ajenas y evita los costos de aprender desde cero en la práctica.

**¿A qué llamamos entorno?** Es el escenario de la negociación, que incluye obviamente a la contraparte, pero abarca también a datos culturales del contexto, la urgencia, las relaciones de poder entre las partes, etc.

Del mismo modo, alguien con bajas habilidades negociadoras debe perfeccionar su técnica y buscar las oportunidades adecuadas para negociar.

---

<sup>4</sup> Ver Anexo 7, Estilos de negociación y sus diferencias.

Lo cierto es, que no existe un perfil óptimo de negociador: Todo depende del entorno y del método utilizado. Aún la persona más tímida o el sujeto más parco tienen recursos de negociación que pueden utilizar eficazmente. La clave es, lograr un análisis maduro de las fortalezas y debilidades del propio estilo, para posicionar mejor a las segundas y destacar todo lo posible a las primeras.

Los gerentes tienden a mezclar sus características personales con connotaciones valorativas. Suponen que es mejor ser extrovertido que callado, creen que es peor ser temperamental que racional, entienden que es bueno ser seductor antes que ser contemplativo. De esta forma, muchos de ellos han delegado la labor de negociar a personas con formación y experiencia en el ámbito internacional.

Si bien es cierto, cada persona es como es, sólo a partir de esa conciencia, resulta posible buscar el método que mejor se adapte a las posibilidades reales del negociador.

Si bien existen reglas generales comunes a cualquier técnica negociadora, el mayor problema de las recetas universales es que imaginan los perfiles y los escenarios. El mejor método, siempre es aquel que se construye a medida de las fortalezas y debilidades del negociador. El método más eficaz es el que



resulta suficientemente sistemático como para ahorrar tiempo, pero a la vez suficientemente flexible como para adaptarse al negociador y al entorno.

Basado en lo anterior, y por medio de entrevistas y cartas enviadas a empresas internacionales pertenecientes a países miembros de APEC<sup>5</sup>, se ha podido establecer un resumen de las características profesionales similares que los negociadores deben demostrar o demuestran en el marco de ser los representantes internacionales de cada una de estas empresas.

#### **IV. IDENTIFICACIÓN DE LOS PATRONES DE REQUERIMIENTOS**

---

<sup>5</sup> Ver Anexo 6, Cartas enviadas a las empresas.

## **A. ESPECIALIDADES REQUERIDAS Y RELACIONADAS CON NEGOCIOS INTERNACIONALES**

El análisis que a continuación se realizará, se hace sobre la base de avisos publicados por empresas correspondientes a algunos países pertenecientes a APEC, que cuentan con áreas de comercio exterior. Dentro de éstas existen aquellas que se dedican a la consultoría y demandan profesionales en los negocios internacionales o en otras carreras afines a éstos.

### **● Portales de Trabajo**

La investigación se basó en el soporte metodológico realizado en una primera instancia, donde se encuentran las páginas web de estos buscadores nacionales e internacionales. Además, se han encontrado otros portales, en los cuales, también se han buscado avisos publicados referentes al tema de investigación.

A continuación, se nombrarán los portales de trabajo donde se encontraron avisos de trabajo para profesionales del área de comercio exterior y/o internacional.

✓ [www.infoempleo.cl](http://www.infoempleo.cl)

- ✓ [www.bumeran.com](http://www.bumeran.com)
- ✓ [www.empleate.com](http://www.empleate.com)
- ✓ [www.occ.com.mx](http://www.occ.com.mx)
- ✓ [www.empleos.net](http://www.empleos.net)
- ✓ [www.laborum.com](http://www.laborum.com)
- ✓ [www.hudson.com](http://www.hudson.com)
- ✓ [www.empleos.elmercurio.com](http://www.empleos.elmercurio.com)
- ✓ [www.bolsadetrabajo.com](http://www.bolsadetrabajo.com)

**Nota:** Ver anexo 5, para conocer el origen de los portales de trabajo

● **Tipo de profesionales que demandan las empresas a través de los avisos**

Las grandes empresas, cuando deciden tomar profesionales nuevos, se fijan en los valores y los conocimientos de las personas, y en muchas ocasiones, prefieren que el resto de la formación profesional se complete en el interior de la firma. (Fuente: Estudio de Revista América Economía, publicada en Abril 2004)

Los programas de jóvenes profesionales que completan su formación en el interior de las compañías, se han convertido en el método preferencial de

ingreso a empresas que brindan un empleo formal y una posibilidad de carrera dentro de la misma. (Fuente: [www.hudson.com](http://www.hudson.com), Octubre 2004)

Lo que logra la empresa de esta manera es que el profesional se nutra de los conocimientos y experiencias que la empresa ha adquirido con el tiempo, y desarrolle un sentido de pertenencia y compromiso con ésta. Para reclutar a esos profesionales, se fijan objetivos variables, por ejemplo, cuanto más arriba se ubica el ejecutivo se requiere mayor eficacia y menos especificidad en sus conocimientos. Hacia abajo, hay que dominar cada detalle del oficio.

Pero la pregunta es, ***¿en qué se fijan las empresas?*** : éstas buscan gente con valores, potencial y una gran definición de su personalidad. Todo eso influye tanto o más que todo el conjunto de conocimientos que posean. (Fuente: Estudio de Revista América Economía, publicada en Abril 2004)

Otro fenómeno que se está dando, es que las carreras dentro de una empresa no son ascendentes como antes se pensaba, ahora son horizontales. Esto quiere decir, que las personas van rotando y trasladándose entre los países y las áreas de la compañía, en vez de crecer hacia arriba en la estructura. (Fuente: [www.hudson.com](http://www.hudson.com), publicaciones 2004). Esta óptica tiene como meta la construcción de la identidad como miembro de la organización, y la

identificación de los valores y objetivos del empleado con los de la compañía. Es decir, que la gente que trabaja allí se sienta identificada con la empresa aunque no se le garantice continuidad. El concepto de “pertenecer” se traduce así en un modo de hacer, de pensar y de sentir.

Lo anterior también se puede entender como un traslado a competencias, modos de actuar, de vincularse y de abordar problemas. En relación con lo anterior, se expondrán a continuación las fichas de los 30 avisos seleccionados publicados en los buscadores de trabajo recién nombrados entre el 18 de Octubre de 2004 y el 4 de Enero de 2005; y sobre los cuales, se basará el análisis sobre las características de la demanda de profesionales del área de los negocios internacionales en las economías de APEC.

● **Fichas de avisos seleccionados, publicados en portales de trabajo Internacionales**

<b>Aviso N° 1</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.infoempleo.cl</b>
<b>Fecha de publicación</b>	03-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Adecco.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Encargado de Comercio Exterior.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	● Comercio Exterior.

<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajar en área de importaciones.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia indispensable de 2 años en el cargo.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de inglés fluido.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	\$ 300.000 (pesos chilenos)
<b>Contacto para postular</b>	<b>E-mail:</b> trabajo@adecco.cl
<b>Aviso N° 2</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.infoempleo.cl</b>
<b>Fecha de publicación</b>	21-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	No especificado.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Empresa Multinacional.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Administrador de Empresa Multinacional.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingeniero en Administración de Negocios.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de la dirección y coordinación de las actividades asociadas a la comercialización, expansión de negocios, supervisión, administración.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funciones comerciales y manejo de productos intangibles.</li> <li>• Supervisión, desarrollo y formación de equipos de ventas.</li> <li>• Planificación y control de campañas y promociones.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marcado espíritu de liderazgo y orientado al cumplimiento de resultados y metas.</li> <li>• Capacidad de trabajo en equipo y ambiente bajo presión.</li> <li>• Flexibilidad de horario part-time o full-time.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.

<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Sr. Raúl Olivares. <b>E-mail:</b> postula_ahora@yahoo.com <b>Teléfono:</b> (56) 9-9588893

<b>Aviso N° 3</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.bumeran.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	23-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	LG Electronics.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Tecnología.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Santiago, Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Technical Service Parts Purchaser.
<b>Nivel Académico</b>	No especificado.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Será el encargado de todo el proceso de compras de repuestos, en contacto directo con Casa Matriz y otras subsidiarias.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con experiencia en compras de repuestos electrónicos.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dominio avanzado del idioma inglés.</li> <li>• Manejo a nivel usuario PC.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 4</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	24-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Adecco Hamburgo.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.

<b>Cargo a Ocupar</b>	Investigador de Mercado.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio Exterior/Internacional.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de cuestionarios.</li> <li>• Estudios de mercado.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	Ninguna.
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	Ninguno.
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 5</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.empleate.com">www.empleate.com</a>
<b>Fecha de publicación</b>	20-10-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Grupo TSC.
<b>Área Actividad Empresa</b>	No especificado.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Asistente Nivel Dirección.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Internacionales</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo y cierre de negociaciones.</li> <li>• Agenda.</li> <li>• Archivo.</li> <li>• Seguimiento de asuntos.</li> <li>• Control de gastos, etc.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 años comprobables en puesto similar.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indispensable Inglés 90%.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	22 a 28 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Femenino.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestaciones de ley.</li> </ul>



<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.
-------------------------------	---

<b>Aviso N° 6</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	17-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Palace Resorts.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Hotelería.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Cancún, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Ejecutivo de Comercio Exterior.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Exterior/Internacional.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Realizar las operaciones de importaciones y exportaciones, dentro del marco legal.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Amplia experiencia en operaciones de tráfico Internacional, y marco legal del comercio exterior.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Idioma inglés 90%.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Vacaciones 15 días.</li> <li>● PV 25%.</li> <li>● Aguinaldo 25 días.</li> <li>● Vales despensa.</li> <li>● Alimento por turno de trabajo.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 7</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	17-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	RH Logística S.A.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Comercio Exterior.
<b>N° de Vacantes</b>	1

<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Asistente de Importaciones y Exportaciones.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	No especificado.
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Asistir al departamento de Importaciones y Exportaciones.</li> <li>● Trato con clientes y proveedores.</li> <li>● Facturación.</li> <li>● Cuentas por pagar y por cobrar.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2 años como asistente en el departamento de Importaciones y Exportaciones en empresa transnacional.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Proactiva.</li> <li>● Inglés Deseable. (Mínimo a nivel lectura).</li> <li>● Actitud de servicio.</li> <li>● Conocimientos de Equipos Electrónicos digitales (deseable).</li> <li>● Excelente presentación.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	25 a 35 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Femenino.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacitación Constante.</li> <li>● Desarrollo Profesional.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 8</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.empleate.com">www.empleate.com</a>
<b>Fecha de publicación</b>	16-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Horizein Platform.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Comunicación Social y Relaciones Públicas.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Relaciones Públicas Empresariales.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	No especificado.
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Integrar nuestra plataforma de servicios con contactos empresariales prospectos.</li> </ul>

<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 5 años indispensable.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conocimiento de la plaza.</li> <li>● Relaciones empresariales activas.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	25 años en adelante.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Respaldo tu carrera profesional y relaciones empresariales por medio de una plataforma de negocios innovadora de alta calidad que genera valor tanto a clientes como a socios de negocios.</li> <li>● Capitalizar tus relaciones empresariales.</li> <li>● Obtener ingresos importantes de acuerdo al valor de cada proyecto.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 9</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b><a href="http://www.empleate.com">www.empleate.com</a></b>
<b>Fecha de publicación</b>	14-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Toyo International Inc.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Economía, Banca, Finanzas y Seguros.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Gerencia.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Economía.</li> <li>● Finanzas.</li> <li>● Administración de Empresas.</li> <li>● Ingeniería Comercial.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Puesto nivel gerencia media.</li> <li>● Capacitación y Evaluación durante mes de Diciembre en áreas como: Negocios Internacionales, Finanzas, Economía, Actuaría, Administración General.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	Ninguna.
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	Ninguno.

<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	<b>E-mail:</b> New_training@consultant.com

<b>Aviso N° 10</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	14-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Casas Geo.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Ventas.
<b>N° de Vacantes</b>	2
<b>Ciudad y/o País</b>	Jalisco, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Asesores Comerciales.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Marketing/Mercadotecnia.</li> <li>● Administración y Gestión Pública.</li> <li>● Comercio Exterior/Internacional.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacitación continua.</li> <li>● Gran oportunidad de desarrollo.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia en ventas.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Licenciatura terminada(indispensable).</li> <li>● Excelente presentación.</li> <li>● Facilidad de palabra.</li> <li>● Auto propio.</li> <li>● Dinámico.</li> <li>● Acostumbrado a trabajar por objetivos.</li> <li>● Gusto por los retos.</li> <li>● Con necesidad de ingresos superiores a los \$20.000</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	22 a 45 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Las mejores comisiones del mercado (Comisiones de 2% variable sobre el precio total del inmueble de interés social(\$ 250.000 a \$ 300.000) o Residencial ( 580 a 3-1/2 millones)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Seguro de gastos médicos mayores.</li> <li>● Seguro de vida.</li> <li>● Seguro de Vista.</li> <li>● Seguro Dental.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Sr. Antonio Palomo. <b>Dirección:</b> Av. América #1254 <b>E-mail:</b> recursos_humanos@walla.com <b>Teléfono:</b> 36489010 (extensión 9135)

<b>Aviso N° 11</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	13-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Psicología en Movimiento.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Comercio Exterior.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Irapuato, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Doctor en Negocios Internacionales.
<b>Nivel Académico</b>	Doctorado.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Internacional/Exterior.</li> <li>● Relaciones Internacionales.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Impartir cátedra a últimos semestres de Licenciatura, Maestría y Doctorado.</li> <li>● Realizar Investigación y consultoría a las empresas de la región.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia Laboral ( dos años en el área de su especialidad)</li> <li>● Experiencia Docente ( un año mínimo, con buenas evaluaciones como docente).</li> <li>● Experiencia como consultor o investigador.</li> <li>● Consultoría.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Licenciatura:</b> Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Comercio Internacional o en el área administrativa.</li> <li>● <b>Maestría:</b> Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Comercio</li> </ul>

	<p>Internacional, Economía Internacional y Derecho Internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Doctorado:</b> Negocios Internacionales, Comercio Exterior y Comercio Internacional.</li> <li>● <b>Bilingüe:</b> Inglés-Español, sus cursos los impartirá en inglés.</li> <li>● <b>Opcional:</b> Maestría o doctorado cursados preferentemente en el extranjero.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	33 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sueldo atractivo según aptitudes.</li> <li>● Atractivo paquete de prestaciones.</li> <li>● Capacitación y desarrollo.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 12</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleate.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	08-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Toyo International Inc.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Economía, Banca, Finanzas y Seguros.
<b>N° de Vacantes</b>	2
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Estudiantes, Recién Egresados, Pasantes.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Internacional/Exterior.</li> <li>● Economía.</li> <li>● Finanzas.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ocupar el puesto de Asesor Financiero, preferente con conocimientos en el área económica - administrativa.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Indiferente, se ofrece capacitación.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Personas emprendedoras.</li> <li>● Activas.</li> <li>● Capaces para toma de decisiones.</li> <li>●</li> </ul>

<b>Edad Postulante</b>	21 a 32 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Se ofrece capacitación constante.</li> <li>● Crecimiento a corto plazo dentro de la empresa.</li> <li>● Horarios flexibles(tiempo completo y medio tiempo).</li> <li>● Altos ingresos (en dólares).</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Postular a través de portal de trabajo.</li> </ul>

<b>Aviso N° 13</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	C.P.S. y Staffing Personal.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Servicios.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Iztapalapa, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Encargado de Importaciones.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lic. Negocios Internacionales o C.P.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia mínima de 2 a 3 años en: Comercio Exterior, Trámites Aduaneros, Importaciones, Análisis de documentos, Cotizaciones ante aduanas, avaluar mercancía, etc.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Inglés 80%, hablado y escrito (Preferentemente)</li> <li>● <b>Habilidades:</b> Organizado, Buen negociador, Iniciativa, Excelente manejo de relaciones interpersonales.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	26 a 29 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Masculino.
<b>Renta Líquida</b>	\$9.000 a \$12.000 mensual (pesos mexicanos).

<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.
-------------------------------	---

<b>Aviso N° 14</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Empresa Transnacional.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Servicios Logísticos.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Supervisor de Exportaciones.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Exterior/Internacional.</li> <li>● Relaciones Internacionales.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Atención a clientes, Manejo de Almacenes y Tramitación Aduanera.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Inglés 99 %.</li> <li>● <b>Especialidad:</b> Negocios, Logística de Transporte, Comercio Exterior y Logística Aduanera.</li> <li>● <b>Habilidades:</b> Capacidad de relacionarse, Servicio al cliente, Facilidad de palabra, Manejo de Personal y Proveedores, Trabajo en equipo y presión continua, Manejo de conflictos y Manejo de PC.</li> <li>● <b>Intereses:</b> Desarrollo profesional y de negocios, Aprendizaje continuo.</li> <li>● <b>Actitudes:</b> Actitud de servicio, Planeación y organización, Proactivo, Respetuoso, Conciliador y Servicial.</li> <li>● <b>Características Personales:</b> Amable, Organizado, Disponible, Excelente presentación, Dinámico, Creativo, Negociador, Independiente, Emprendedor, Puntual, Con capacidad de retención de información. Disponibilidad</li> </ul>



	de tiempo completo, incluyendo fines de semanas y días festivos.
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	\$15,000 mensual (pesos mexicanos).
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ofrece prestaciones superiores a la ley.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Sra. María de la Paz Patricio. <b>E-mail:</b> mariadelapaz.patricio@mx.exel.com

<b>Aviso N° 15</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.occ.com.mx">www.occ.com.mx</a>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Adecco.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Coordinador de Tráfico Internacional.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Internacionales.</li> <li>• Comercio Exterior/Internacional.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia mínimo 4 años en control y administración de compras nacionales e internacionales, Manejo de incoterms, Agentes Aduaneros, Impuestos, Pitex, Maquila, etc.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingles 80%.</li> <li>• Disponibilidad de tiempo completo, Actitud de servicio, Organizado, Responsable, Don de mando, Emprendedor.</li> <li>• PC Office 80%, Internet, E-mail, SAR (deseable).</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	25 a 35 años.

<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	\$8,000 a \$9,000 mensual (pesos mexicanos).
<b>Contacto para postular</b>	Sra. Diana Cruz Soto. <b>E-mail:</b> polanco@adecco.com.mx <b>Dirección:</b> Calderon de la Barca 358 esquina Ejercito Nacional, Polanco, D.F.

<b>Aviso N° 16</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Adecco.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Tultitlan, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Customer Service.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Exterior/Internacional.</li> <li>● Relaciones Comerciales.</li> <li>● Administración.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Facturación a clientes.</li> <li>● Servicio y seguimiento a clientes.</li> <li>● Responsable del trato directo con el cliente.</li> <li>● Coordinación en conjunto con el área de almacén para la toma de inventarios cíclicos y totales.</li> <li>● Control y aplicación de estándares de producción.</li> <li>● Realización de reportes mensuales y mediciones de desempeño.</li> <li>● Requerimientos de mercancía y control de inventarios.</li> <li>● Coordinación para atender requerimientos del cliente.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia mínima de 2 años en el puesto.</li> </ul>

<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Excelente presentación.</li> <li>● Ingles 90%.</li> <li>● Acostumbrado al trabajo bajo presión.</li> <li>● Excelente actitud de servicio.</li> <li>● Carácter para resolver problemas y dar los resultados al cliente.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	25 a 28 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	Desde \$12.000 mensual (pesos mexicanos).
<b>Contacto para postular</b>	Sra. Isela Cordoba. <b>Dirección:</b> Andador Madrid # 47 Cuautitlan Izcalli <b>Teléfonos:</b> (58) 819661- (58) 819662

<b>Aviso N° 17</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Grupo Fas Ejecutivos.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Encargado de Comercio Exterior.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio Exterior.</li> <li>● Carreras Afines.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia en Aduanas, TLC's, Clasificación Arancelaria, y Trámites relacionados con el comercio exterior.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dominio de 100% inglés.</li> <li>● Debe trasladarse a trabajar a Guadalajara.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	Hasta 35 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	Hasta \$10.000 mensual (pesos mexicanos).
<b>Contacto para postular</b>	Srta. Rocío Maga.

	<b>E-mail:</b> rociomaga34@hotmail.com <b>Dirección:</b> Bulevar M. Avila Camacho # 2495-2 Tlalnepantla <b>Teléfonos:</b> 53618981- 26282056 <b>Fax:</b> 26282040
<b>Aviso N° 18</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Price WaterHouse Coopers.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Firma Contable.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Guadalajara, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Consultor de Comercio Exterior Guadalajara.
<b>Nivel Académico</b>	Estudiante, Pasante, Titulado.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Negocios Internacionales.</li> <li>● Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia de 1 año.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	Ninguno.
<b>Edad Postulante</b>	22 a 24 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Sr. Marco Antonio Reyes. <b>E-mail:</b> marco.antonio.reyes@mx.pwc <b>Dirección:</b> Av. Prol. Americas # 1592 Piso 2, Colonia Country Club.

<b>Aviso N° 19</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.occ.com.mx</b>
<b>Fecha de publicación</b>	27-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Price WaterHouse Coopers.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Firma Contable.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Consultor en Comercio Exterior.

<b>Nivel Académico</b>	Pasante, Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Relaciones Comerciales Internacionales.</li> <li>● Negocios Internacionales.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	No especificado.
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Hasta 3 años de experiencia en COMEX, Importaciones, Exportaciones, Conocimiento ley Aduanera y Reglamento Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Inglés 90% (hablado, leído y escrito) Indispensable.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	Hasta 25 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	<p>Sr. Marco Antonio Reyes.  <b>E-mail:</b> marco.antonio.reyes@mx.pwc  <b>Dirección:</b> Av. Prol. Americas # 1592 Piso 2, Colonia Country Club.</p>

<b>Aviso N° 20</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.empleos.net</b>
<b>Fecha de publicación</b>	16-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Empresa Internacional.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Tecnológica.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Lima, Perú.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Gerente de Marca.
<b>Nivel Académico</b>	Maestría.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Relaciones Comerciales.</li> <li>● Administración y Desarrollo de Negocios.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Trato a nivel dirección y/o altos ejecutivos.</li> <li>● Manejo de fuerza de ventas.</li> <li>● Desarrollo de redes de distribución a nivel nacional.</li> <li>● Exploración de nuevos mercados.</li> <li>● Análisis de mercado.</li> <li>● Estrategias promocionales.</li> </ul>

<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencia de 1 año en negociaciones a nivel nacional.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Habilidades:</b> Facilidad de palabra, facilidad para negociar, dinámica, buen trato, Don de gente, Trabajo bajo presión, extrovertida y orientada a resultados.</li> <li>Inglés 100%.</li> <li>Manejo Microsoft Office.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	US\$ 2.000 mensual.
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prestaciones de ley.</li> </ul>
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 21</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.empleos.net">www.empleos.net</a>
<b>Fecha de publicación</b>	13-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Recruit Consultores.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Ciudad de México, México.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Encargado de Compras Comercio Exterior.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Economía.</li> <li>Negocios Internacionales.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manejo de normas Nacionales e Internacionales en Comercio Exterior.</li> <li>Dominio en paquetes de compras.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3 años mínima de experiencia en compras de materias primas para alimentos químicos finos a nivel mundial.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elevada capacidad para negociar.</li> <li>Manejo Microsoft Office.</li> <li>Manejo AS-400 (deseable).</li> <li>Inglés 80% (hablado y escrito).</li> <li><b>Actitudes:</b> Honorable, organizado, adaptable, responsable y con actitud</li> </ul>

	orientada al servicio, disponibilidad de tiempo. ● Excelente presentación.
<b>Edad Postulante</b>	25 a 40 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	\$15.000 mensual.(pesos mexicanos).
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 22</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.laborum.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	03-01-2005
<b>Nombre Empresa</b>	Buró Ltda.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Transporte.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Santiago, Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Asistente de Comercio Exterior Bilingüe.
<b>Nivel Académico</b>	Técnico Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	● Comercio Exterior.
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	● Apoyo Administrativo.
<b>Experiencia</b>	● 3 años experiencia mínima. ● Experiencia en importaciones.
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	● Acepta postulantes residentes sólo en el país del cargo. ● Manejo avanzado del idioma inglés. ● Buen manejo computacional. ● Disponibilidad para 6 meses aprox. e incorporarse a cía. extranjera con fuerte crecimiento y expansión en el mercado industrial. ● Empresa requiere postular con informe comercial.
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	<b>Página Web:</b> www.buro.cl

<b>Aviso N° 23</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.laborum.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	16-11-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Banco de Chile.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Bancos/Financieras.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Santiago, Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Ejecutivo Internacional.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ingeniero Comercial.</li> <li>● Ingeniero Civil Industrial.</li> <li>● Carreras Afines.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ejecutivo Junior, Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mínimo 2 años de experiencia en el sistema financiero o 1 año en cargos de Ejecutivo Internacional.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conocimientos en Comercio Exterior.</li> <li>● Altas habilidades interpersonales.</li> <li>● Habilidades de negociación y persuasión, Espíritu de trabajo en equipo y alta orientación al logro de metas.</li> <li>● Deseable manejo de inglés.</li> <li>● Sólo acepta postulantes con permiso legal de trabajo.</li> <li>● Acepta postulantes residentes sólo en el país del cargo.</li> <li>● Empresa recomienda postular con Informe Comercial.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 24</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.laborum.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	16-12-2004



<b>Nombre Empresa</b>	T-CONTRATO.COM
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>Nº de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Callao, Perú.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Agente de Carga.
<b>Nivel Académico</b>	Técnico Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Economía.</li> <li>● Administración de Empresas.</li> <li>● Negocios Internacionales.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Supervisor Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Con experiencia mínima de dos años en la parte operativa de una Agencia de Carga / Embarcadora Internacional.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estudios en Comercio Exterior especializado en Logística Internacional.</li> <li>● Con cursos de Carga Básica y/o Despachos Peligrosos.</li> <li>● Con excelente dominio del idioma inglés.</li> <li>● Acepta postulantes residentes sólo en el país del cargo.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	Entre \$1.000 a \$1.200 mensual (soles peruanos)
<b>Contacto para postular</b>	<b>E-mail:</b> jf_t-contrato@copaco.com.pe

<b>Aviso N° 25</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.laborum.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	19-11-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Empresa Internacional.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Comercio Exterior.
<b>Nº de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Lima, Perú.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Ejecutivo Comercial.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Administración.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Marketing.</li> <li>● Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ejecutivo Senior, Comercial.</li> <li>● Responsable del área comercial, diseñará y planificará su plan comercial y visitará clientes.</li> <li>● Coordinará con el área de Operaciones y reportará directamente a la Gerencia General.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 5 años de experiencia en ventas de servicios en empresas del sector de Comercio Exterior.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Acepta postulantes residentes solo en el país del cargo.</li> <li>● Conocimiento del idioma inglés en un nivel intermedio.</li> <li>● Requisito indispensable poseer movilidad propia.</li> <li>● Capacidad comprobada de negociación, Disposición para trabajar en equipo, Proactiva, Dinámica y con facilidad para comunicarse a todo nivel.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	25 a 40 años.
<b>Sexo Postulante</b>	Femenino.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 26</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.hudson.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	16-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Consultora Global.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Tokio, Japón.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Contract Management Manager
<b>Nivel Académico</b>	Bachelor's Degree.
<b>Carreras</b>	No especificado.

<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Manejar una variedad de contratos internacionales y comerciales.</li> <li>● Proporcionará el consejo a unidades internas de negocio y equipos de proyecto en la administración del contrato y asuntos de conformidad de política.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 5 años de experiencia aplicable con el conocimiento de prácticas empresariales corporativas generales, la propaganda que contrata las regulaciones, práctica etc.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tener habilidades interpersonales agudas.</li> <li>● Nivel correcto de habilidades de educar los equipos de proyecto en término de contrato y controlar la conformidad.</li> <li>● Profesional bilingüe, que domine los idiomas japonés e inglés (leer y escribir).</li> <li>● Permiso de trabajo válido para tener residencia en el país.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Mr. Jasen. Postular a través de portal de trabajo. <b>Teléfono:</b> 81-3-3511-5668

<b>Aviso N° 27</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.hudson.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	29-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Consultora Global.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Consultora RR.HH.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Georgetown (Maryland), Estados Unidos.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Regional Contracts Manager.
<b>Nivel Académico</b>	Bachelor's Degree.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Manager (Manager/Supervisor of Staff).</li> </ul>

<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Manejar gran variedad de clientes federales, comerciales e internacionales.</li> <li>● Manejar todos aspectos de contratos y valoración para una división de la compañía.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 10 a 15 años de experiencia.</li> <li>● La experiencia específica con contratos de gobierno, GSA que contrata y la administración del riesgo.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Habilidad de ser un director excelente.</li> <li>● Disponibilidad para viajar en forma frecuente.</li> <li>● Se requiere licenciatura.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 28</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<b>www.hudson.com</b>
<b>Fecha de publicación</b>	04-01-2005
<b>Nombre Empresa</b>	Empresa Transnacional.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Productos/Servicios.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Sydney, Australia.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Competition and Market Intelligence.
<b>Nivel Académico</b>	Bachelor's Degree.
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● International Business Manager.</li> <li>● Marketing.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Manejar el foco de mercadotecnia de la empresa.</li> <li>● Manejar los servicios entregados por la empresa.</li> <li>● Producir el análisis de mercadotecnia de la inteligencia y del competidor para proporcionar la evidencia para sostener el plan estratégico.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar y manejar información de los competidores, clientes y de los mercados domésticos e internacionales.</li> <li>● Proporcionar una segmentación sofisticada de los clientes.</li> <li>● Identificar amenazas y oportunidades para permitir el desarrollo de casos de negocios para productos nuevos, los precios y las promociones.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	Ninguna.
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tener perspicacia comercial fuerte.</li> <li>● Contar con inteligencia para la investigación de mercadotecnia.</li> <li>● Habilidades analíticas ideales para ganar en un ambiente de servicios.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Ms. Michelle Jones Postular a través de portal de trabajo. <b>Teléfono:</b> 61-2-8233-2162

<b>Aviso N° 29</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.empleos.elmercurio.com">www.empleos.elmercurio.com</a>
<b>Fecha de publicación</b>	19-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Empresa de Electrodomésticos.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Electrodomésticos.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Santiago, Chile.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Asistente de Exportaciones.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	No específica profesión.
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Orientación al cliente.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia con agencias de aduana, navieras y empresas de servicios.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 años de experiencia en cargos similares.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio conocimiento en el manejo de procesos logísticos y administrativos de exportación.</li> <li>• Conocimientos de inglés.</li> <li>• Manejo de herramientas computacionales.</li> </ul>
<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	Enviar pretensión de renta.
<b>Contacto para postular</b>	Postular a través de portal de trabajo.

<b>Aviso N° 30</b>	
<b>Portal de trabajo</b>	<a href="http://www.bolsadetrabajo.com">www.bolsadetrabajo.com</a>
<b>Fecha de publicación</b>	18-12-2004
<b>Nombre Empresa</b>	Aislec Eirl.
<b>Área Actividad Empresa</b>	Importadora y Comercializadora de Productos Eléctricos.
<b>N° de Vacantes</b>	1
<b>Ciudad y/o País</b>	Lima, Perú.
<b>Cargo a Ocupar</b>	Coordinador de Comercio Exterior.
<b>Nivel Académico</b>	Universitario (Titulado).
<b>Carreras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio Exterior/Internacional.</li> <li>• Negocios Internacionales.</li> <li>• Carreras Afines.</li> </ul>
<b>Funciones y Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de los contactos con empresas extranjeras vía correo electrónico y/o telefónica.</li> <li>• Trabajo en el área de investigación y desarrollo.</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 a 3 años de experiencia profesional.</li> </ul>
<b>Requisitos para postular al cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Practicante de la carrera de comercio exterior o carreras afines.</li> <li>• Proactivo. Alto grado de responsabilidad, dinamismo y criterio.</li> <li>• Nivel Intermedio/Avanzado de inglés.</li> </ul>

<b>Edad Postulante</b>	No especificado.
<b>Sexo Postulante</b>	Indistinto.
<b>Renta Líquida</b>	No especificado.
<b>Contacto para postular</b>	Sr. Fernando Quispe Meza. <b>Dirección:</b> Meliton Carvajal 561 Urb. Ingeniería S.M.P., Lima <b>E-mail:</b> maletec_mk@speedy.com.pe <b>Teléfono:</b> 4820800

- **Análisis de la Información recopilada**

El análisis primeramente se basará en los avisos seleccionados, pero también se agregará lo visto como concepto general en todas las páginas web de los buscadores de trabajo donde las empresas solicitan profesionales en los negocios internacionales.

a) **Áreas de actividad de las empresas demandantes:**

Al realizar la investigación tanto en los medios nacionales como internacionales de avisos publicados referente a la demanda de profesionales del área de los negocios internacionales, se podría pensar que solamente las empresas que desarrollan actividades de comercio exterior podrían solicitar este tipo de expertos en sus respectivos departamentos de comercialización, pero con la revisión exhaustiva a través de las páginas web, es otra la conclusión. Existen

otros tipos de compañías que solicitan a estos profesionales, como lo son las consultoras de recursos humanos que reclutan a estos profesionales para entregar asesoría no solamente a las grandes compañías, sino también a las pequeñas y medianas empresas que están empezando con un proceso exportador o importador.

A la vez, estas mismas consultoras además de entregar consultorías a estas empresas (sin importar el tamaño), realizan outsourcing (generalmente para las grandes compañías), cuando estas firmas realizan alianzas con proveedores externos, de esta forma logran reducir sus costos por concepto de sueldos.

Otro tipo de empresas que solicitan este tipo de expertos son las que se dedican especialmente al comercio exterior, tanto en la transacción de dineros, tramitación de documentos como también en asesorías en temas de comercio internacional. Este es el caso de los bancos y/o financieras, que también a través de estos portales de trabajo como por medios escritos, publican avisos demandando este tipo de profesionales, aunque la tendencia esta dándose más por la vía de internet.



**b) Número de vacantes por puesto demandando:**

En la mayoría de los avisos vistos y tomando directamente en cuenta los avisos seleccionados, un 93,3 % de las empresas que solicitan personas para cubrir el cargo, solo necesita una vacante, y en casos muy extraordinarios, sólo se solicitan 2 personas.

Esta mínima diferencia entre demandar 1 o 2 personas para un cargo, se da por 3 razones: (Fuente: Marzo 2004, Boletín de ProChile)

1. Empresas que han tenido una expansión en sus negocios y abren nuevas oficinas en otras regiones (ya sea dentro del país como en el extranjero) y necesitan personal que cubra el nuevo cargo.
2. Empresas que desean crear proyectos de exportación de bienes o servicios, y que no cuentan con expertos en el área.
3. Por último, y que es menos frecuente, es ocupar un puesto vacante debido al despido o renuncia de una persona que no satisface las necesidades de la empresa en el área de los negocios internacionales y por ende, no puede cumplir las funciones y responsabilidades correspondientes a ese cargo.

**c) Edad y Sexo del profesional demandado:**

La edad promedio solicitada para cubrir un puesto en el área internacional es de 28 años (basándose en los avisos que sí solicitaron edad a los futuros postulantes). Esto está ligado principalmente al puesto a ocupar (funciones y responsabilidades por adquirir al ocupar el puesto), el nivel académico, la experiencia y los requisitos por cumplir para poder postular. En resumen, se exige además de los conocimientos adquiridos en la universidad, un alto grado de madurez como también contar con ciertas habilidades y aptitudes que se exigen para tal puesto.

Además, la tendencia general apunta a que en los avisos publicados tanto en la prensa escrita como en los portales de trabajo en Internet, no se señala una edad específica como exigencia para un cargo ejecutivo o de nivel medio. Esto se puede interpretar como una necesidad de ampliar el espectro de búsqueda hacia profesionales de valiosa experiencia, que muchas veces superan los 35 a 50 años de edad y que las empresas consideran importante hacerlos partícipes de los procesos de selección, situación que ha venido repuntando los últimos años.

Referente al sexo o género de la persona que están demandando las empresas del Foro Económico Asia – Pacífico, en su gran mayoría es indistinto, es decir, que no importa que sea mujer u hombre, sólo importa que el profesional de los negocios internacionales pueda poner en práctica sus conocimientos, que tenga capacidad de emprendimiento, que esté dispuesto a aprender nuevas experiencias y desafíos dentro de la empresa; y que éste pueda integrar equipos dentro de la organización, es decir, no ser un ente aislado, ya que no serviría para un cargo en el área comercial internacional.

**d) Países que demandan más profesionales del área de los negocios internacionales:**

Haciendo uso del soporte metodológico y de otros portales de trabajo encontrados en Internet y de los cuales empresas pertenecientes a APEC hacen uso, la investigación se basó en los avisos publicados entre el mes de Octubre del año 2004 y el mes de Enero del 2005.

Dentro de las 21 economías que conforman APEC, las empresas que son pertenecientes a alguna de éstas y que están en vías de convertirse en economías más sólidas, están cada día demandando más profesionales en los

negocios internacionales, ya que muchos de estos países han tenido o recién han comenzado con un proceso de apertura (Tratados de Libre Comercio o ACE's) que les ha permitido poder exportar y/o importar más bienes o servicios, y a la vez, se han creado nuevos tipos de negocios (de índole tecnológico), por lo cual, da la oportunidad de poder insertar cada día más expertos en el ámbito internacional.

De los avisos encontrados, México es el país que demanda más profesionales, seguido por Chile, Perú, Australia, entre otros.

**e) Carreras que se solicitan y nivel académico:**

Las carreras que más se solicitan para cubrir un puesto en el área del comercio internacional y que cumpla con la experiencia, requisitos, además de cumplir con las funciones y responsabilidades correspondientes al cargo a ocupar que se demandan, son las siguientes carreras:

- ✓ Administración de Empresas.
- ✓ Administración o Ingeniería en Comercio Exterior / Internacional.
- ✓ Administración y Gestión Pública.
- ✓ Administración o Ingeniería en Negocios Internacionales.  
(International Business Management)

- ✓ Administración y Desarrollo de Negocios.
- ✓ Economía.
- ✓ Finanzas.
- ✓ Ingeniería Civil Industrial.
- ✓ Ingeniería Comercial.
- ✓ Marketing o Mercadotecnia.
- ✓ Relaciones Comerciales Internacionales.
- ✓ Otras carreras afines.

Todas las carreras anteriormente señaladas son las que se demandan más en el mercado. Hay que tomar en cuenta, que existen carreras que tienen mallas curriculares muy similares y dependiendo del país (en algunos casos) o por un enfoque distinto), las carreras llevan otro nombre, siendo que el perfil profesional y el campo ocupacional es el mismo.

Vinculado con lo anterior, todas estas carreras demandadas para ocupar puestos de trabajo en el área de los negocios internacionales, exigen como mínimo para postular a éstos, ser universitarios titulados, y existe una exigencia marginal en los requerimientos de cursos de postgrado.

**f) Requisitos particulares para postular a cargo:**

El requisito más invocado por todas las empresas es el manejo del idioma inglés en sus tres formas: hablado, leído y escrito. En todos los casos, era pedido de forma indispensable, y en la gran mayoría de los avisos decía que, si no se cumplía con este requisito, mejor era no presentarse a la postulación. Además, era bien visto, que la persona hablará otro idioma, aparte del inglés y la lengua nativa. El segundo idioma más pedido es el Mandarín, esto debido a la fuerte apertura que esta teniendo China hacia el mundo. Además, los negociadores chinos ven con buenos ojos a las personas que tratan de hablar su idioma y esto, abre más oportunidades para crear nuevos negocios y cerrar de buena forma estos proyectos.

El segundo requisito más pedido era el manejo básico como usuario del computador (Programa Microsoft Office). También era indispensable, el manejo de Internet, el correo electrónico y, por último, de programas más sofisticados, usados para cálculos financieros.

El tercer requisito primordial, son ciertas habilidades, actitudes y características personales que la persona debe tener y que sepa ocupar, que se nombrarán a continuación:

- ✓ Excelente manejo de relaciones interpersonales.
- ✓ Servicio al cliente.
- ✓ Facilidad de palabra.
- ✓ Manejo de personal.
- ✓ Manejo de conflictos.
- ✓ Organizado.
- ✓ Buen negociador.
- ✓ Con iniciativa.
- ✓ Marcado espíritu de liderazgo.
- ✓ Capacidad de trabajo en equipo.
- ✓ Dinámico.
- ✓ Proactivo.
- ✓ Persona emprendedora.
- ✓ Gusto por los desafíos.
- ✓ Excelente presentación.
- ✓ Puntual.
- ✓ Disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Honorable.
- ✓ Globalizado.

✓ Con experiencia renovada.

**g) Remuneraciones:**

En casi la gran totalidad de los avisos, no se especifica el nivel de remuneraciones a recibir por parte del profesional. Sólo en 1 de los 30 avisos seleccionados, se pide pretensiones de renta. Referente a este tema, se expondrá más adelante.

**h) Experiencia y beneficios**

Con relación a la experiencia, para los empresarios es fundamental que la persona que trabaja en los negocios Internacionales posea como mínimo un año de experiencia, esto puede ser tomado de forma subjetiva por cada empresa debido a que para algunas es muy importante que el postulante haya realizado proyectos, ya sean de índole académico o empresariales, mientras que para otros es fundamental el roce empresarial y los contactos que el nuevo postulante pueda poseer.

Si se menciona los beneficios, éstos son variados, debido fundamentalmente a que las empresas de los 21 países miembros tienen diferentes formas de incentivar a sus trabajadores. Esto se relaciona, por ejemplo, con seguros de vida, vacaciones pagadas, planes de turismo para las vacaciones sin costo



alguno para los empleados (se observa en grados más gerenciales), trabajos a medio tiempo, capacitación constante, crecimiento a corto plazo dentro de la empresa, horarios flexibles (tiempo completo y medio tiempo), altos ingresos (en dólares), seguro de gastos médicos mayores, respaldo de la carrera profesional y relaciones empresariales por medio de una plataforma de negocios innovadora de alta calidad y obtener ingresos importantes de acuerdo al valor de cada proyecto, entre otras cosas.

**B. REQUERIMIENTOS PROFESIONALES Y PERSONALES DEL ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES BAJO APEC**  
(Basado en investigación a empresas de países miembros de APEC, Ver Bibliografía y listado de empresas de ASEXMA)

## **Características Profesionales**

Un Ejecutivo en Negocios Internacionales debe poseer las siguientes características generales profesionales:

- ✓ Un profesional capacitado para generar y promover la empresa a la que representa o su propia empresa.
- ✓ Un profesional con mentalidad estratégica para el cambio planificado.
- ✓ Un profesional creativo e innovador dotado de una visión futurista.
- ✓ Un profesional analítico y proclive al autoaprendizaje a la luz de los avances científicos y tecnológicos.
- ✓ Un profesional capacitado para estudiar y evaluar las variables del entorno internacional y desarrollar estrategias competitivas en un mercado globalizado.
- ✓ Un profesional capacitado para diseñar estrategias de negociación en los diversos ámbitos de ejercicio de la profesión.
- ✓ Un profesional familiarizado con el uso y la aplicación de las tecnologías de la información.
- ✓ Un profesional capacitado para desarrollar investigación científica y tecnológica.

- ✓ Un profesional dotado de actitudes hacia el liderazgo en grupos organizacionales.
- ✓ Un profesional con vocación para la comunicación interpersonal, la capacitación empresarial y el ejercicio de la docencia
- ✓ Un profesional autocrítico y flexible, capaz de adaptarse a los cambios organizacionales y adoptar los cambios tecnológicos.
- ✓ Un profesional que practica la ética y asume los valores de la calidad.

### **Características Personales**

Todo profesional del área de los negocios internacionales debe reunir las siguientes condiciones para poder desempeñarse de mejor manera en su trabajo:

1. **Actitudes.**
2. **Habilidades.**
3. **Conocimientos.**

A continuación, se explicará cada una de estas condiciones.

1. **Actitudes**

Es el comportamiento que expresa en forma cotidiana durante la integración del profesional con la sociedad y con él mismo.

Estas actitudes son las que buscan promover todas las instituciones educacionales en el mundo, que imparten la Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales y que sin duda alguna, son las que esperan las empresas al momento de trabajar con un negociador.

- ✓ **Compromiso:** Deben de identificarse con los objetivos de su empresa y ofrecer su mejor esfuerzo.
- ✓ **Respeto:** La ética profesional es la norma que regula el desempeño de los profesionales.
- ✓ **Servicio:** Comprender las relaciones laborales en una organización como relaciones de servicio mutuo.
- ✓ **Éxito:** El éxito personal se enfoca en la búsqueda de la mejor alternativa para la organización que le permita avanzar. Cualquier aporte personal contribuye al crecimiento de la empresa.
- ✓ **Emprendedor:** La capacidad para generar y probar alternativas innovadoras en las operaciones de las organizaciones.

- ✓ **Superación:** es importante que el ejercicio cotidiano de los profesionales sea auto evaluado y signifique un avance concreto e intelectual para su desempeño futuro. Fracasos habrá, pero como se superan es el punto.
- ✓ **Aprendizaje Permanente:** La importancia de la actualización e incorporación de conocimientos nuevos pero además con una adecuada y permanente transmisión de ellos.

## 2. **Habilidades**

Esto incluye que todos los aspectos de la instrucción obtenida por los profesionales de los negocios internacionales en su formación les capacite para desarrollar sus propias capacidades, en forma eficaz y eficiente.

Los profesionales debiesen tener la habilidad de:

- ✓ Adaptación a los avances tecnológicos y cambios socioeconómicos en el ámbito regional, nacional e internacional.
- ✓ Liderazgo para conducir grupos de trabajo y lograr fines concretos. Esto es importante entendiendo que lo más probable es que esté a cargo de personas de diferentes culturas, las cuáles pueden ser totalmente diferentes en credo, raza o ideología.

- ✓ Desarrollar con creatividad el ejercicio profesional y los conocimientos teórico-práctico adquiridos.
- ✓ Promover acciones que signifiquen beneficios para la organización con excelente calidad.
- ✓ Manejar sistemas computacionales para el procesamiento de la información.
- ✓ Capacidad de negociación incluso bajo extremas circunstancias de presión.

### 3. **Conocimientos**

Los conocimientos que posean los profesionales del área internacional básicamente se enmarcan en:

- ✓ Ser de diferentes materias multidisciplinarias (financieras, administrativas, sociales) y especializadas (arancel internacional, conocimiento de las organizaciones internacionales de servicio público) con esto, se pretende tener profesionales con alto grado de dominio de información, teniendo la capacidad de participar en diferentes niveles de vida organizacional en directa relación con su desarrollo profesional.

- ✓ Como Valor agregado es fundamental el dominio de los idiomas (diferentes a la lengua materna). Cada profesional al menos debe tratar de manejar el inglés y se asume que dentro de 5 años el japonés y el chino serán fundamentales para negociar en países de APEC.

### **C. ÁREAS DE ACTIVIDAD Y FUNCIONES ESPERADAS A REALIZAR POR LAS EMPRESAS DEMANDANTES BAJO APEC DE LOS ADMINISTRADORES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

(Basado en el análisis de los estudios enviados por las empresas e información obtenidas de fuentes secundarias<sup>6</sup>)

#### **1. Roles Ocupacionales**

---

<sup>6</sup> Ver Anexo 5, Portales de Trabajos claves para miembros de APEC.

El profesional que se maneja como Administrador de Negocios Internacionales debe encontrarse dispuesto y capacitado, ya sea intelectual como profesionalmente para desempeñar los siguientes roles ocupacionales:

- ✓ Como planificador en negocios internacionales.
- ✓ Como organizador de empresas de comercio internacional.
- ✓ Como gerente de negocios internacionales.
- ✓ Como administrador financiero.
- ✓ De la producción.
- ✓ De logística y transporte internacional.
- ✓ De mercados internacionales.
- ✓ Como auditor de negocios internacionales.
- ✓ Como asesor y consultor en negocios internacionales.
- ✓ Empresario, promotor y gestor de empresas importadoras y exportadoras.
- ✓ Investigador.
- ✓ Capacitador empresarial y docente universitario.
- ✓ Agente aduanero.



Se considera que las funciones más importantes, que corresponden a cada uno de los roles ocupacionales identificados en esta investigación producto del análisis en conjunto con la información proporcionada por las empresas, son las siguientes:

**a) Rol de Planificador en Negocios Internacionales**

1. Formular y aplicar las políticas, reglas y normas para el logro del planeamiento estratégico para el Comercio Internacional.
2. Desarrollar procedimientos y programas de acción.
3. Elegir métodos eficaces para el logro de los planes.
4. Diagnosticar la situación real de los mercados internacionales.
5. Captar recursos para el cumplimiento de los planes y ejecutar proyectos en ámbito nacional y/o internacional.
6. Formular y ejecutar proyecciones de crecimiento de la organización hacia el Comercio Exterior.
7. Formular y ejecutar presupuestos.
8. Formular, ejecutar y evaluar planes y programas operativos.
9. Organizar y sistematizar el cronograma para la planificación.

**b) Rol de Organizador**

1. Formular un modelo organizacional competitivo en el ámbito internacional.
2. Organizar y coordinar la ejecución de tareas en equipo en las diferentes áreas funcionales de la organización.
3. Diseñar, revisar y actualizar las funciones, tareas y responsabilidades en la organización.
4. Reducir, simplificar o rediseñar procesos y procedimientos en la prestación de los servicios al cliente Nacional e Internacional.
5. Diseñar políticas, procedimientos y mecanismos de reorganización, reestructuración y fusión empresarial.
6. Planificar, diseñar y organizar procesos de reingeniería y de calidad total si se requiere en sucursales extrajanas.
7. Diseñar y actualizar manuales y reglamentos de gestión.
8. Racionalizar la utilización del espacio y ubicación del personal.

**c) Rol de Gerente de Negocios Internacionales**

1. Dirigir, orientar, priorizar las acciones, medios, recursos y actividades de carácter empresarial y organizaciones de Importación y Exportación.

2. Promover, orientar, dirigir y supervisar los procesos de gestión: planeamiento, diseño organizacional, políticas de personal y de adquisición, sistemas de fiscalización y control.
3. Orientar, dirigir y establecer políticas de negociaciones con clientes y proveedores; diseñar estrategias de acción a realizarse al interior de la organización y con organizaciones Nacionales e Internacionales.
4. Evaluar el entorno internacional donde actúa la organización, en sus aspectos políticos - sociales y económicos - financieros.
5. Promover y orientar la búsqueda de modelos competitivos de tecnología de punta que fortalezcan la producción de bienes y prestación de servicios en el Comercio Internacional.
6. Representar a la organización en convenios, contratos y negociaciones internacionales, en los aspectos comerciales, tributarios, financieros y laborales, dirigir personal motivando actitudes de cambio hacia una cultura organizacional competitiva y de calidad con estándares exigidos en el Comercio Internacional.

**d) Rol de Administrador Financiero**

1. Ser capaz de formular el plan financiero estratégico de la organización para el Comercio Internacional.

2. Captar y manejar el uso y destino de los recursos financieros.
3. Diagnosticar, evaluar y controlar la gestión económica y financiera de la organización en el área internacional.
4. Orientar los recursos financieros hacia actividades u operaciones rentables del Comercio Internacional.
5. Maximizar la rentabilidad del patrimonio empresarial.
6. Analizar e interpretar los Estados Financieros, en lo que a su área compete.
7. Analizar y evaluar la ejecución presupuestal.
8. Diseñar el equilibrio económico financiero de la organización.

**e) Rol de Administrador de la Producción**

1. Planificar y programar los presupuestos, gastos, costos y tiempos del sistema de producción orientado al Comercio Internacional.
2. Instruir y adiestrar a los trabajadores para producir eficientemente.<sup>7</sup>
3. Dirigir, inspeccionar y controlar el sistema de producción con los estándares en el ámbito internacional que maneja.
4. Controlar el inventario de calidad y de normas de acuerdo a los estándares internacionales.

---

<sup>7</sup> Ver Anexo 3, Acerca del trabajo en grupos o equipos negociadores.

5. Innovar procesos y promover simulación del problemas y decisiones para optimizar resultados.

**f) Rol de Administrador de Logística y Transporte Internacional**

1. Desarrollar y ejecutar los sistemas administrativos logísticos.
2. Diseñar y controlar los sistemas de seguridad logística.
3. Aplicar los sistemas de información para optimizar el sistema logístico.
4. Formular los planes sobre el control de inventarios de calidad y seguridad de los bienes.
5. Organizar los servicios de transporte internacional, uso de contenedores y embalajes.

**g) Rol de Administrador de Mercados Internacionales**

1. Diseñar y evaluar el planeamiento de la estrategia del marketing internacional.
2. Efectuar la investigación de los mercados internacionales.
3. Organizar las actividades del área de mercadotecnia internacional.
4. Proponer el diseño del producto.
5. Proponer políticas sobre fijación de precios de los productos.
6. Promocionar, publicitar y colocar el producto en plazas internacionales.

7. Estudiar y evaluar los mercados extranjeros.

**h) Rol de Auditor de Negocios Internacionales**

1. Dirigir, supervisar e inspeccionar el sistema de producción.
2. Auditar la gestión de una organización de Comercio Internacional.
3. Auditar los procesos, actividades y tareas que se realizan en el proceso del Comercio Exterior.
4. Detectar y corregir las desviaciones de los planes y programas que se establecen en la Empresa con el fin de potenciarla internacionalmente.
5. Evaluar la productividad, eficiencia, eficacia de los programas en la organización.
6. Supervisar los programas de Importación / Exportación en la Empresa.
7. Diseñar y controlar los sistemas de seguridad en la administración de las operaciones.
8. Analizar y retroalimentar los procesos administrativos.
9. Analizar y reinventar los procesos que se dan en la organización para consolidar el Comercio Internacional.

**i) Rol de Asesor y Consultor de Negocios Internacionales**

1. Proponer políticas, estrategias y sistemas de gestión para orientar la organización al Comercio Internacional.
2. Diagnosticar y pronosticar la gestión empresarial en actividades de importación y exportación.
3. Estudiar y analizar problemas de la organización y recomendar soluciones.
4. Recomendar modelos para la toma de decisiones de la organización.
5. Recomendar modelos de información gerencial con el propósito de lograr la misión y los objetivos de la organización en el Mercado Internacional.

**j) Rol del Empresario, Promotor y Gestor de Empresas de Negocios Internacionales**

1. Planear, organizar, dirigir y controlar los procesos y sistemas de organizaciones para el Comercio Internacional.
2. Gerenciar las actividades de los procesos administrativos de la organización.
3. Promover la generación de nuevas ideas, actividades y proyectos vinculados al Comercio Internacional.

4. Promover y crear las condiciones necesarias para ejecutar las inversiones que consoliden los esfuerzos en el Comercio Internacional.
5. Desarrollar las acciones que determinen la creación de proyectos de organizaciones de Importación / Exportación.

**k) Rol de Investigador**

1. Formular y desarrollar investigaciones socio - económicas y gerenciales para impulsar a la organización en el mercado internacional.
2. Formular los planes de investigación y desarrollo de la organización.
3. Ejecutar y evaluar las actividades de investigación en la empresa.
4. Formular y desarrollar las normas técnicas y metodológicas de investigación.
5. Organizar y conducir actividades de investigación.
6. Promover y motivar los trabajos de investigación en la organización.

**l) Rol del Capacitador Empresarial y Docente Universitario**

1. Organizar actividades y ejercer la docencia en el ámbito de las Empresas vinculadas a Negocios Internacionales.
2. Ejercer la capacitación y entrenamiento del personal en la organización.



3. Instruir en las funciones de las operaciones de producción con eficiencia, eficacia y calidad.
4. Participar en los procesos de promoción, reclutamiento, selección y admisión de postulantes a estudios superiores de Comercio Internacional.
5. Participar en la actualización y modernización de los planes de estudios superiores.
6. Organizar, desarrollar y actualizar los programa de estudios en las asignaturas que se le asigne.
7. Organizar y dictar las cátedras magistrales; y participar como expositor en seminarios, mesas redondas, foros, vinculadas al comercio internacional.
8. Realizar tareas de investigación científico - tecnológico aplicada al desarrollo de la administración.
9. Participar en los procesos académicos - administrativos que le sea requerido por la autoridad universitaria.
10. Asesorar y evaluar investigaciones y tesis en el campo de la administración.

**m) Rol de Agente Aduanero**

1. Realizar servicios vinculados al Comercio Exterior.

2. Organizar y ejecutar los trámites aduaneros de conformidad a las normas y procedimientos del Comercio Exterior.
3. Llevar los registros de importación, exportación y además regímenes vinculados al Comercio Internacional.
4. Organizar la infraestructura técnica requerida para el desarrollo de sus actividades.

## D. NIVELES DE REMUNERACIONES

### 1. CONTEXTO NACIONAL

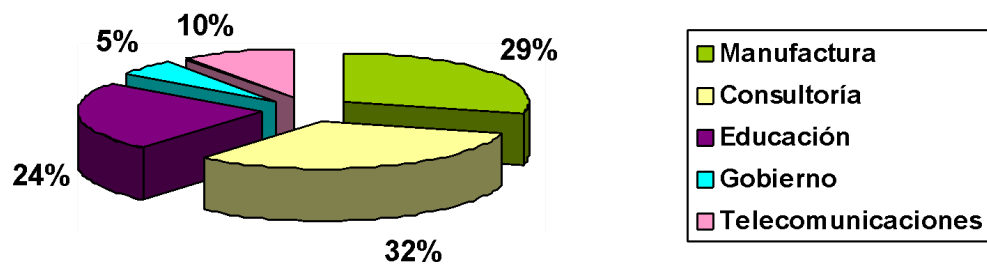
#### 1.1 Área Gerencial / Administrativa

Basándose en la investigación de las remuneraciones, en el ámbito nacional, no se tienen estadísticas concretas sobre el nivel de remuneraciones de profesionales de Negocios Internacionales como tal, sino más bien de otros profesionales que trabajan en el comercio internacional. De esta forma, y como se aprecia en el Gráfico 5, la actividad económica de la Consultoría y Servicios concentra la mayor parte de profesionales que se desarrollan en la asesoría internacional.

Áreas de Trabajo		
	Manufactura y Energía	29%
	Consultoría y Servicios	32%
	Educación	24%
	Gobierno y Defensa	5%
	Telecomunicaciones y Sistemas	10%

**Tabla 1**

**Nota:** La distribución indicada en la tabla, corresponde a la actividad económica en la cual se desempeñaron al mes de Febrero del 2004.



**\*\*Fuente:** Estudio a Marzo del 2004, publicado en los boletines mensuales de la Biblioteca del Ministerio de Relaciones Exteriores, Chile.

En lo referido a las estadísticas de remuneraciones, y según muestra la tabla 2, en Chile los profesionales encargados de las áreas internacionales o que trabajan en ella, mayormente se encuentran en el rango de los \$500.000 y

\$1.500.000, pero van en directa relación con el grado de responsabilidad que tengan a su cargo. Esto según el rol que mencionábamos anteriormente, es decir, si su área es del sector financiero, estratégico, etc.

<b>Tabla 2</b>	
<b>Rangos de Remuneraciones</b>	
\$ 500.000 a \$ 1.000.000	<b>27%</b>
\$ 1.000.001 a \$ 1.500.000	<b>34%</b>
\$ 1.500.001 a \$ 2.000.000	<b>17%</b>
\$ 2.000.001 a \$ 2.500.000	<b>15%</b>
\$ 2.500.001 o más	<b>7%</b>

**Nota:** Las remuneraciones indicadas en la tabla, corresponden a valores aproximados de ingresos brutos al mes de Mayo del 2004, y han sido informadas nuestras consultoras de estudios.<sup>8</sup>

## **1.2 Nivel Técnico**

Actualmente, si se pueden encontrar profesionales del área técnica de comercio exterior que, por lo general, egresan de universidades privadas como la Universidad Marítima o Universidad de Viña del Mar, pero que constan de carreras con tan sólo 2 años y medio para calificar como técnicos egresados y con un nivel de inglés muy básico para optar a niveles gerenciales; no obstante,

---

<sup>8</sup> Estudio “Avances del Comercio Exterior de Chile”, publicado en la Web del Ministerio de Relaciones Exteriores a marzo del 2004, en los boletines mensuales.

la experiencia permite que éstos, en parte de su proceso profesional, puedan llegar a ocupar cargos importantes, esta información fue proporcionada por el Ministerio de Educación de Chile en el Seminario ***“Presente y Futuro de la Educación Superior, Institutos Profesionales y Centros de Formación Técnica”*** en Diciembre del 2003.

En cuánto a las remuneraciones promedio, según un estudio de Costos Medios de la Mano de Obra 1993 – 2001 de Instituto Nacional de Estadísticas de Chile en relación con el área de comercio, éstas se han mantenido, bordeando los \$350.000 líquidos aproximadamente.

## **2. CONTEXTO INTERNACIONAL**

En contraste con los países de APEC, la realidad en Chile es otra, principalmente porque la formación de Negociadores Internacionales como carrera y/o profesión data de más de una década. Referido a lo anterior, en la mayoría de las empresas (basado en el estudio y la información enviada por las empresas) claramente se identifican a estos profesionales con las siguientes variaciones:

- ✓ Licenciado en Relaciones Internacionales.

- ✓ International Manager Business.
- ✓ Gerente de Relaciones y Comercio Internacional.
- ✓ Executive in Business.

Si analizar características personales o cualidades profesionales que las empresas requieren de los Negociadores Internacionales ya es un tema complicado, referirnos a las remuneraciones puede llegar a ser aún más complejo.

En lo anterior, (y como lo hemos estado mencionando), influyen 3 variables como lo son:

- ✓ El cargo y el grado de responsabilidades adicionales a éste.
- ✓ El país en el que desarrolla.
- ✓ Número de personas que están bajo su supervisión.

Así, por ejemplo en México<sup>9</sup>, un Licenciado en Relaciones Internacionales gana un sueldo mensual entre \$5,000.00 y \$8,000.00 pesos mexicanos al mes o entre \$450 a \$700 dólares estadounidenses o \$255.150 a \$400.000 pesos chilenos (esto según tasa de convertibilidad del Banco Central de Chile al 13 de

---

<sup>9</sup> Datos entregados por el Lic. Mauricio Avendaño Castellón, Jefe de Promoción y Cooperación Internacional Cámara de Comercio de la Ciudad de México

Enero de 2005). Lo anterior, corresponde a los empleados que efectúan las tareas básicas de comercialización, en cambio, para aquellos que efectúan labores gerenciales puede llegar a los \$30,000.00 pesos mexicanos o \$2,700 dólares estadounidenses aproximadamente; esto en moneda nacional correspondería a \$1.530.900.

## **CONCLUSIÓN**

Es importante destacar, que para muchas empresas el contratar profesionales, en especial de los negocios internacionales, es de vital importancia debido a que la gran mayoría de ellas esperan que éstos pongan sus conocimientos en práctica, que posean la capacidad de ser abiertos a los cambios y costumbres de cada país y que estén dispuestos a continuar su formación en la empresa



para que, de esta manera, estos profesionales cuenten siempre con experiencias renovadas.

Como punto a destacar, y apoyando el análisis de los avisos seleccionados y de la información procesada podemos decir que los principales hallazgos encontrados en esta investigación fueron:

- ✓ Los ejecutivos del área comercial son los más demandados del mercado chileno para llevar a cabo tareas de comercio exterior.
- ✓ Los profesionales de ingeniería comercial, civil industrial y otras carreras afines (donde están los negociadores internacionales) continúan acaparando la demanda.
- ✓ La mayoría de los avisos no señalan edad, terminando con el paradigma de “no mayor de 35 años”.
- ✓ La exigencia del idioma inglés es mayor, y aflora la exigencia del dominio de un tercer idioma.
- ✓ Según los datos del estudio los cursos de postgrado, master, diplomados y licenciaturas no registran importancia a la hora de alcanzar un cargo gerencial. Solo son requeridos en el 1% de los avisos.

- ✓ La investigación arroja como resultados que todos los avisos destacados publicados en la prensa escrita (diarios y otros), son ofertas laborales para gerentes, subgerentes, superintendentes, contralores y otros cargos gerenciales en general.
- ✓ Durante los últimos 5 años se verificó una constante demanda de ejecutivos del área comercial: gerentes de venta, gerentes comerciales, de marketing, product manager y una serie de nuevas denominaciones que surgieron en el mercado para identificar ejecutivos vinculados a la comercialización de servicios principalmente, pero en búsqueda de personas con amplio manejo del comercio exterior.

Finalmente, se concluye esta investigación afirmando que trabajar en los negocios internacionales puede llegar a ser una labor muy variada, pero con grandes proyecciones gracias a los diferentes acuerdos y avances económicos que nuestro país ha experimentado en los últimos años. Es de esperar que las oportunidades sean aprovechadas con mira al crecimiento internacional y así consolidar aún más la imagen que Chile muestra al mundo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- **Buscadores de trabajo como:**

<http://www.laborum.com>

<http://www.hudson.com>

<http://www.empleate.com>

<http://www.bumeran.com>

<http://www.latpro.com>

<http://internacional.monster.es>

<http://www.occ.com.mx>

<http://www.alempleo.com>

<http://www.empleosmx.com>

<http://www.empleosprofesionales.com>

<http://webcurriculum.hypermart.net>

<http://www.jobshark.com/international>

<http://www.infoempleo.cl>

<http://www.employcanada.com>

- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, [www.minrel.cl](http://www.minrel.cl)
- Institutos de Estadística de Chile y Países APEC<sup>10</sup>
- Ministerios de Educación de Chile y Países APEC (ver anexo 4)
- [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

---

<sup>10</sup> Ver anexo 4, Soporte Metodológico.

- Revista América Economía, Agosto-Septiembre, 2004. “Las mejores Escuelas de Negocios”.
- Ministerio del Trabajo de Chile, [www.mintrab.gob.cl](http://www.mintrab.gob.cl)
- **Listado de Empresas Chilenas encuestadas:** [www.asesma.cl](http://www.asesma.cl)

Nombre Empresa	Página Web	E-mail
Fanaloza S.A.	<a href="http://www.fanaloza.cl">www.fanaloza.cl</a>	<a href="mailto:fanaloza@fanaloza.cl">fanaloza@fanaloza.cl</a>
Kychenthal S.A.	<a href="http://www.kychenthal.cl">www.kychenthal.cl</a>	<a href="mailto:kychenthal@kychenthal.cl">kychenthal@kychenthal.cl</a>
Meyer Hnos. Ltda.	<a href="http://www.homex.cl">www.homex.cl</a>	<a href="mailto:homex@homex.cl">homex@homex.cl</a>
Ambiente y Tecnología Ltda.	<a href="http://www.ayt.cl">www.ayt.cl</a>	<a href="mailto:ayt@ayt.cl">ayt@ayt.cl</a>
Bticino Chile Ltda.	<a href="http://www.bticino.cl">www.bticino.cl</a>	<a href="mailto:comercialbt.chile@bticino.cl">comercialbt.chile@bticino.cl</a>
Consultores de Sistemas S.A.	<a href="http://www.assist.cl">www.assist.cl</a>	<a href="mailto:info@assist.cl">info@assist.cl</a>
Cortés y Aracena Cía. Ltda.	<a href="http://www.tecnocal.cl">www.tecnocal.cl</a>	<a href="mailto:info@tecnocal.cl">info@tecnocal.cl</a>
The Flexline Company S.A.	<a href="http://www.flexline.cl">www.flexline.cl</a>	<a href="mailto:comercial@flexline.cl">comercial@flexline.cl</a>
Mentes Multimedia Ltda.	<a href="http://www.mentes.cl">www.mentes.cl</a>	<a href="mailto:mentes@mentes.cl">mentes@mentes.cl</a>
Lof Computación Ltda.	<a href="http://www.lofcom.net">www.lofcom.net</a>	Obtenido en página web
Soluciones Integrales Sintec Ltda.	<a href="http://www.sintec.cl">www.sintec.cl</a>	<a href="mailto:sintec@sintec.cl">sintec@sintec.cl</a>
Tecnología Integral S.A.	<a href="http://www.tecintegral.cl">www.tecintegral.cl</a>	<a href="mailto:info@tecintegral.cl">info@tecintegral.cl</a>
Chiloé Inversiones S.A.	<a href="http://www.dot.cl">www.dot.cl</a>	<a href="mailto:dot@dot.cl">dot@dot.cl</a>
Derivados Forestales S.A.	<a href="http://www.defor.cl">www.defor.cl</a>	<a href="mailto:info@defor.cl">info@defor.cl</a>
Elonog Exportadora Ltda.	(*) No tiene	<a href="mailto:elonog@chile.com">elonog@chile.com</a>
Inventa S.A.	<a href="http://www.inventa.cl">www.inventa.cl</a>	<a href="mailto:inventa@inventa.cl">inventa@inventa.cl</a>
Oxford S.A.	<a href="http://www.oxford.cl">www.oxford.cl</a>	<a href="mailto:bicioxford@oxford.cl">bicioxford@oxford.cl</a>
C & O S.A.	<a href="http://www.cpt.cl">www.cpt.cl</a>	<a href="mailto:info@co-tours.cl">info@co-tours.cl</a>
EuroAndino S.A.	<a href="http://www.euroandino.cl">www.euroandino.cl</a>	Obtenido en página web
Turismo Cocha S.A.	<a href="http://www.cocha.com">www.cocha.com</a>	<a href="mailto:cocha@cocha.com">cocha@cocha.com</a>
Sociedad Agrícola Blumed Ltda.	<a href="http://www.blumed.cl">www.blumed.cl</a>	<a href="mailto:info@blumed.cl">info@blumed.cl</a>
Alimentos y Frutos S.A.	<a href="http://www.alifrut.cl">www.alifrut.cl</a>	<a href="mailto:alifrut@alifrut.cl">alifrut@alifrut.cl</a>
Inversiones Faro Austral S.A.	<a href="http://www.caracolesdechile.cl">www.caracolesdechile.cl</a>	<a href="mailto:contacto@faroaustral.cl">contacto@faroaustral.cl</a>
Mc Cain Chile S.A.	<a href="http://www.mccain.com">www.mccain.com</a>	<a href="mailto:hsoto@mccain.cl">hsoto@mccain.cl</a>
Semillas S.Z. S.A.	<a href="http://www.semillas-sz.com">www.semillas-sz.com</a>	Obtenido en página web
Artel S.A.I.C.	<a href="http://www.artel.cl">www.artel.cl</a>	<a href="mailto:artel@artel.cl">artel@artel.cl</a>
Compañía de Lápices y Afines Chile Ltda.	<a href="http://www.pax.cl">www.pax.cl</a>	<a href="mailto:info@pax.cl">info@pax.cl</a>
Empresas Torre S.A.	<a href="http://www.torre.cl">www.torre.cl</a>	<a href="mailto:empresas.torre@torre.cl">empresas.torre@torre.cl</a>
Ind.Nac.de Rollos para	<a href="http://www.engatel.cl">www.engatel.cl</a>	<a href="mailto:enga@engatel.cl">enga@engatel.cl</a>

Telecomunic.		
Rhein Chile S.A.	www.rhein.cl	rhein@rhein.cl
Socomisch y Cía. Ltda.	www.socomisch.cl	pvc-laminado@socomisch.cl
Caimi S.A.	www.caimi.cl	caimi@caimi.cl
Coats Cadena S.A.	www.coats.com	cadena@netline.cl
Comercial Herfer Chile Ltda.	www.ergowear.com	hf@chile.com
Moletto Hnos. S.A. Manufacturas Textiles	www.moletto.cl	contacto@moletto.cl
Tejidos Caffarena S.A.	www.caffarena.cl	informa@caffarena.cl
Centro de Negocios Asexma Chile	www.asexma.cl	centronegocios@asexmachile.cl
Dictuc S.A.	www.dictuc.cl	dictuc@dictucsa.cl
Laboratorio City S.A.	www.pamelagrants.cl	labcity@pamelagrants.cl
Laboratorios Coesam S.A.	www.coesam.cl	camin@coesam.cl
Cambiaso Hnos. S.A.C.	www.cambiaso.cl	info@cambiaso.cl
Colun Ltda.	www.colun.cl	gme@colun.cl
Corpora Tres Montes S.A.	www.corporatresmontes.cl	ctm@ctm.cl
Empresas Carozzi S.A.	www.carozzi.cl	divchile@carozzi.cl
Nutrexpa Chile S.A.	www.nutrexpa.es	nutrexpa@nutrexpa.cl
Sociedad Punta de Lobos	www.spl.cl	sallobos@spl.cl
Traverso S.A.	www.traverso.cl	traverso@ctcmundo.net

# Anexo 1

## PAÍSES MIEMBROS DE APEC Y SU AÑO DE INCORPORACIÓN

AUSTRALIA	6-7 Nov. 1989
BRUNEI DARUSSALAM	6-7 Nov. 1989
CANADA	6-7 Nov. 1989
CHILE	11-12 Nov. 1994
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA	12-14 Nov. 1991
HONG KONG, CHINA	12-14 Nov. 1991
INDONESIA	6-7 Nov. 1989
JAPAN	6-7 Nov. 1989
REPUBLIC OF KOREA	6-7 Nov. 1989
MALAYSIA	6-7 Nov. 1989
MEXICO	17-19 Nov. 1993
NEW ZEALAND	6-7 Nov. 1989
PAPUA NEW GUINEA	17-19 Nov. 1993
PERU	14-15 Nov. 1998
PHILIPPINES	6-7 Nov. 1989
RUSSIA	14-15 Nov. 1998
SINGAPORE	6-7 Nov. 1989
CHINESE TAIPEI	12-14 Nov. 1991
THAILAND	6-7 Nov. 1989

UNITED STATES	6-7 Nov. 1989
VIETNAM	14-15 Nov. 1998

## **Anexo 2**



## **CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS CHILENAS AL 2003**

(Fuente: ProChile)

Con un incremento de 5,2% respecto de 2002, el año pasado las empresas exportadoras chilenas llegaron a 6.437, como constata el Análisis de las Exportaciones Chilenas 2003 de ProChile.

Esta cifra representa 319 compañías más que en 2002, ejercicio en que el aumento respecto de 2001 había sido de 109 empresas. El salto es mayor si se

compara la cifra actual con las 4.100 compañías que vendían al exterior en 1990 y con las 200 que registra 1975.

Pero pese al crecimiento del número de firmas exportadoras registrado durante los últimos años, el estudio resalta que los envíos chilenos siguen estando fuertemente concentrados en pocas compañías, las que están casi exclusivamente ligadas a los rubros minero y forestal.

Es que las 10 principales empresas que envían sus productos al extranjero concentraron el 35,3% del total exportado durante 2003. De éstas, 7 pertenecen al sector minero, mientras que 3 provienen del área industrial. Entre ellas se encuentran las mineras Codelco, Escondida, Doña Inés de Collahuasi y El Abra, además de Celulosa Arauco, CMPC (del rubro forestal) y Methanex (metanol).

### **Concentración**

De acuerdo al análisis, entre estas compañías sigue predominando el número de firmas cuyos montos exportados son inferiores a los US\$ 100 mil. Prueba de ello, es que mientras su participación en el número total de firmas llega al 59,5%, su ingerencia en los envíos totales alcanza apenas al 0,4%.

La concentración continúa siendo un factor preocupante, asegura ProChile, y las cifras son elocuentes: 27 empresas comprenden el 50% del total exportado; más aún, las tres principales pertenecen a la minería del cobre y concentran el 20% del total nacional vendido al exterior.

En cuanto al destino de los envíos, la mayoría de las compañías dirigió sus productos a los mercados americanos. Esto es el 58,8% de ellas, lo que representa 5.320 firmas. Los destinos preferidos son: Estados Unidos (2.085 firmas), Perú (1472 empresas) y Argentina (1.295 firmas).

De acuerdo al estudio, el mejor estado de la economía trasandina ha llevado a un aumento de la demanda por productos chilenos en comparación al 2002 por parte de Argentina. De las 1.111 firmas con envíos a la nación vecina en 2002, el año pasado la cifra aumentó a 1295, o sea, hubo una variación de 16,6%.

Las 2.010 firmas que exportaban a EE.UU. en 2002 se transformaron en 2.085 en 2003, esto es un incremento del 3,7%.

Al ordenar a los socios comerciales por número de empresas, resulta que de los 10 principales destinos, ocho corresponden a América y dos a Europa, al igual que en 2002.

Para determinar las empresas crecientes o que han mostrado una mayor tasa de crecimiento, el estudio consideró aquellas cuyas exportaciones fueron superiores a los US\$ 100 mil en los dos últimos años.

Se observan grandes incrementos en el monto exportado por las empresas Volterra S.A. con un alza del 4.931%; Acerinox Chile S.A. con un alza de 2.103%; Sociedad Legal Minera Florida con 2.050%; Exportadora Seira Ltda. con 2.043%; Exportadora y servicios Rucaray S.A. con 1.909%; L.P. Fruti Ltda. 1.514%; Viña San Esteban con 1.458%, entre otras.

### **Entrantes y salientes**

El aumento neto en el número de empresas exportadoras, de 6.118 en 2002 a 6.437 en el 2003 se detalla en la rotación de empresas entrantes y salientes. El número de firmas entrantes aumentó y el de empresas salientes mostró una disminución.

Al analizar los datos de la rotación de empresas según mercado de destino, se tiene que América presenta un número superior de empresas entrantes que de empresas salientes (la diferencia neta es 194 unidades productivas), lo cual contrasta con las cifras del año 2002 para estas mismas variables (cuando la diferencia neta entre entrantes y salientes fue mínima, alcanzando las 15 unidades productivas) y un gran número de empresas denominadas constantes (3.414), siendo muy superiores estas últimas a sus símiles de los otros destinos (Europa, Asia, Oceanía y África).

Para todas las regiones se observa una cifra de adicionales positiva, destacando el caso de África, que presentó una diferencia positiva entre las empresas entrantes y salientes (27), después que en 2002 esta cifra había sido favorable para las empresas salientes.

# Anexo 3

## **ACERCA DEL TRABAJO EN GRUPOS O EQUIPOS NEGOCIADORES**

**Autores: Licenciada Aida Gómez Mujica**

Licenciada en Información Científico - Técnica y Bibliotecología.  
Especialista en Información Científica.

**Licenciado Heriberto Acosta Rodríguez**

Licenciado en Información Científico - Técnica y Experto en  
asuntos Internacionales Bibliotecología. Profesor Asistente.

- **Características generales de los equipos de negociación**

Cuando se habla de las características generales que debe poseer un negociador, éstas pueden ser variadas, pero cuando hablamos de las características que idealmente debiese tener un equipo negociador entonces el horizonte se torna complejo.

En sentido general, los equipos comparten identidades, metas y objetivos comunes, éxitos y fracasos, cooperan y colaboran, establecen tareas específicas para cada miembro, toman decisiones colectivas y desempeñan diferentes funciones de acuerdo con sus conocimientos y características personales. Por ello, no deben ser individualistas, deben ostentar un alto grado de compromiso y tomar decisiones por consenso y no por imposiciones. (1)

En este sentido y basado en el estudio “Los grupos en las organizaciones” (2), los equipos eficientes para las negociaciones debe experimentar:

### **Ambiente de apoyo**

Un ambiente propicio, con posibilidades de apoyo. Los integrantes del equipo se ayudan entre ellos para su propia creación, para definición de sus papeles y su posterior crecimiento sobre bases de colaboración, confianza y compatibilidad, con el objetivo de enfrentar con las mejores herramientas a su contraparte en la negociación.

### **Claridad del papel**



Un equipo de trabajo no es capaz de trabajar como tal hasta después que sus integrantes conocen las funciones de aquellos con quienes interactúan.

### **Metas superiores**

Los que sean líderes de éstos equipos de negociación tienen la responsabilidad de mantener a los equipos de trabajo orientados a la tarea global. Las políticas de control y los sistemas de recompensas fragmentan el esfuerzo individual y desalientan el trabajo en equipo.

### **Liderazgo adecuado**

Algunas tareas en equipo presentan curvas de desempeño similares al ciclo de vida de un producto. Para prevenir estancamientos, es necesario la entrada de nuevos miembros y la relación adecuada líder - equipo de trabajo.

Una premisa necesaria para el desarrollo del equipo es el conocimiento de las personas que lo conforman. Ello posibilita un desarrollo más equilibrado y eficaz; no sólo desde el punto de vista de su preparación y grado de

conocimiento, sino, además, por su contribución al equipo. El papel más fuerte es el que debe priorizarse a la hora de designar y completar los puestos en un grupo de trabajo.

### **Ventajas de los equipos**

Entre las ventajas esenciales, que presentan los equipos, tanto para los individuos como para las organizaciones, se encuentran:

#### **✓ Para los individuos:**

- Se trabaja con menos tensión.
- Se comparte la responsabilidad.
- Es más gratificante.
- Se comparten los premios y reconocimientos.
- Puede influirse mejor en los demás.
- Se experimenta la sensación de un trabajo bien hecho.

#### **✓ Para las organizaciones:**

- Aumenta la calidad del trabajo.
- Se fortalece el espíritu colectivista y el compromiso con la organización.
- Se reducen los tiempos en las investigaciones.

- Disminuyen los gastos institucionales.
- Existe un mayor conocimiento e información.
- Surgen nuevas formas de abordar un problema.
- Se comprenden mejor las decisiones.
- Son más diversos los puntos de vista.
- Hay una mayor aceptación de las soluciones.

En los equipos de trabajo es importante que el negociador demuestre características esenciales con el fin de lograr objetivos claros de aporte a la negociación:

- Líder.
- Se ocupa de que exista acuerdo sobre los objetivos y que estos sean claros, así como de que todos se sientan comprometidos e implicados.
- Hacedor.
- Urge al equipo a continuar con la tarea en curso.
- Pensador
- Proporciona ideas meticulosamente analizadas y sopesadas y mejora las de otros.
- Mitiga tensiones y mantiene unas relaciones de trabajo armoniosas.

## **Funciones**

Abrir y explotar con rapidez las oportunidades. Piensan por sí mismos y sondean a los demás en busca de información. Son muy útiles para establecer contactos externos, para buscar recursos fuera del grupo y para tomar parte en negociaciones.

Por último en los equipos demuestran gran vitalidad, abiertos y dinámicos. Son personas con una alta motivación que tienen muchas energías y una gran necesidad de logros.

## **Referencias bibliográficas**

1. PSYCSA. Trabajo en equipo. Material de estudio del curso: Formando el equipo perfecto. Bilbao, 2001.
2. Castro Cossío E, Guerrero Ramos R. Los grupos en las organizaciones. Material de estudio de la Maestría Bibliotecología y Ciencia de la Información: Módulo sobre comportamiento organizacional. La Habana: Facultad de Comunicación, 2002.

# Anexo 4

## SOPORTE METODOLÓGICO

<b>Ministerios de Educación pertenecientes a Economías de APEC</b>			
<b>Continente</b>	<b>Nº</b>	<b>País</b>	<b>Página Web</b>
<b>Oceanía</b>	1	<b>Australia</b>	<a href="http://www.detya.gov.au">www.detya.gov.au</a>
	2	<b>Nueva Zelanda</b>	<a href="http://www.minedu.govt.nz">www.minedu.govt.nz</a>
	3	<b>Papua Nueva Guinea (en reparación)</b>	<a href="http://www.education.gov.pg">www.education.gov.pg</a>
<b>América</b>			
<b>América</b>	1	<b>Estados Unidos</b>	<a href="http://www.ed.gov/index.jhtml">www.ed.gov/index.jhtml</a>
	2	<b>Chile</b>	<a href="http://www.mineduc.cl">www.mineduc.cl</a>
	3	<b>México</b>	<a href="http://www.sep.gob.mx/wb2">www.sep.gob.mx/wb2</a>
	4	<b>Perú</b>	<a href="http://www.minedu.gob.pe">www.minedu.gob.pe</a>
	5	<b>Canadá</b>	<a href="http://www.cmec.ca/index.htm">www.cmec.ca/index.htm</a>
<b>Asia</b>			
<b>Asia</b>	1	<b>Singapur</b>	<a href="http://www.moe.gov.sg">www.moe.gov.sg</a>
	2	<b>Filipinas</b>	<a href="http://www.deped.gov.ph">www.deped.gov.ph</a>
	3	<b>Brunei Darussalam (*)</b>	<a href="http://www.moe.gov.bn">www.moe.gov.bn</a>
	4	<b>República de China (Taiwán)</b>	<a href="http://www.moe.gov.tw">www.moe.gov.tw</a>
	5	<b>Corea del Sur</b>	<a href="http://www.moe.go.kr">www.moe.go.kr</a>
	6	<b>República Popular China</b>	<a href="http://www.moe.edu.cn">www.moe.edu.cn</a>
	7	<b>Hong Kong</b>	<a href="http://www.emb.gov.hk">www.emb.gov.hk</a>
	8	<b>Indonesia</b>	<a href="http://www.pdk.go.id">www.pdk.go.id</a>
	9	<b>Japón</b>	<a href="http://www.mext.go.jp">www.mext.go.jp</a>
	10	<b>Malasia</b>	<a href="http://www.moe.gov.my">www.moe.gov.my</a>
	11	<b>Tailandia</b>	<a href="http://www.moe.go.th">www.moe.go.th</a>
	12	<b>Vietnam(No tiene traducción inglés)</b>	<a href="http://www.edu.net.vn">www.edu.net.vn</a>
	13	<b>Federación Rusa</b>	<a href="http://www.ed.gov.ru">www.ed.gov.ru</a>

**INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN CHILENA MIEMBROS DEL CONSORCIO  
DE EDUCACIÓN DE APEC**

Institución	Responsable
Fac. de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile	Joseph Ramos
Instituto Libertad y Desarrollo	Cristián Larroulet
Fac. Latinoamericana de ciencias Sociales (FLACSO)	Francisco Rojas
Instituto de Economía, PUCC	Gonzalo Edwards
Instituto de Estudios del Pacífico, Universidad Gabriela Mistral	Jorge Martinez
Banco Central de Chile	Rodrigo Valdés
Universidad Católica de Valparaíso	Alfonso Muga
Universidad Adolfo Ibañez	Andrés Benitez
Universidad Finis Terrae	Pablo Baraona
Universidad de Santiago de Chile (USACH)	Amanda Varas
Universidad Santo Tomás	Paola Callieri
Universidad Marítima de Chile	María Isabel Ríos

Dirección	Ciudad	Página Web
Diagonal Paraguay 257, of. 2201		<a href="http://www.facea.uchile.cl">www.facea.uchile.cl</a>
Alcántara 498	Las Condes, Santiago	<a href="http://www.lyd.com">www.lyd.com</a>
Av. Dag Hammarskjold 3269	Vitacura, Santiago	<a href="http://www.flacso.cl">www.flacso.cl</a>
Av. Vicuña Mackenna 4860	Macul, Santiago	<a href="http://www.volcan.facea.puc.cl/economia">www.volcan.facea.puc.cl/economia</a>
Ladislao Errázuriz 2073	Providencia, Santiago	<a href="http://www.ugm.cl">www.ugm.cl</a>
Agustinas 1180, p.3	Santiago	<a href="http://www.bcentral.cl">www.bcentral.cl</a>
Av. Brasil 2950	Valparaiso, Chile	<a href="http://www.ucv.cl">www.ucv.cl</a>
Av. Pte. Errázuriz 3485	Las Condes, Santiago	<a href="http://www.uai.cl">www.uai.cl</a>
Av. Pedro de Valdivia 1509	Providencia, Santiago	<a href="http://www.finisterrae.cl">www.finisterrae.cl</a>
Alameda 3363,	Metro Estación Central	<a href="http://www.universidaddesantiago.cl">www.universidaddesantiago.cl</a>

Ejército 146	Santiago	www.ust.cl
Halimeda, esq. Talasia	Jardín del Mar, Viña del Mar	Wwwmaritima.cl

fono	fax	E-mail
(56 2) 6783485	(56 2) 6783513	jiramos@econ.uchile.cl
(56 2) 3774800	(56 2) 2077723	iarredondo@lyd.com
(56 2) 2900200	(56 2) 290 0270	frrojas@flacso.cl
(56 2) 6864303	(56 2) 5536472	gedwards@faceapuc.cl
(56 2) 4144545	(56 2) 2049074	vneghme@ugm.cl
(56 2) 6702357	(56 2) 6702836	rvaldes@bcentral.cl
(56 2) 273200	(56 2) 273393	rector@ucv.cl
(56 2) 3693662	(56 2) 2784413	andres.benitez@uai.cl
(56 2) 4207100	(56 2) 4207291	smatte@finisterrae.cl
(56 2) 6811457	(56 2) 7766954	avaras@lauca.usach.cl
(56 2) 3624756	(56 2) 3624790	pcallieri@ust.cl
(56 2) 839373	(56 2) 836917	rectoría@maritima.cl

### INSTITUTOS DE ESTADÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PAÍSES APEC

Nº	País	Páginas Webs
1	AUSTRALIA	www.abs.gov.au
2	CANADÁ	www.statcan.ca/start.html
3	CHILE	www.ine.cl
4	HONG KONG, CHINA	www.info.gov.hk/censtatd/home.html



5	INDONESIA	<a href="http://www.bps.go.id/index.shtml">www.bps.go.id/index.shtml</a>
6	JAPÓN	<a href="http://www.stat.go.jp/english/index.htm">www.stat.go.jp/english/index.htm</a>
7	KOREA	<a href="http://www.nso.go.kr/eng">www.nso.go.kr/eng</a>
8	PERÚ	<a href="http://www.inei.gob.pe">www.inei.gob.pe</a>
9	ESTADOS UNIDOS	<a href="http://www.census.gov">www.census.gov</a>

# Anexo 5

## PORTALES DE TRABAJO EN ECONOMÍAS APEC

- <http://www.laborum.com>

Constituye el punto de encuentro entre los buscadores de trabajo y las empresas que buscan talentos, para dar la solución más eficiente y efectiva a los requerimientos de reclutamiento y selección de personal en Latinoamérica. Con operaciones en Argentina, Chile, Colombia, México y Perú laborum.com goza de su posición como el primer y más grande sitio de trabajos de Latinoamérica.

- <http://www.hudson.com>

Hudson Global Resources (perteneciente al grupo Hudson Highland Group Inc) es líder en búsqueda, selección y consultoría de RRHH. Una amplia red de oficinas y experiencia en todo el mundo, que les permite proporcionar un conocimiento global con un posicionamiento local.

Países: Australia, Canadá, China, Hong Kong, Japón, Nueva Zelanda, Singapur, Estados Unidos, entre otros países.

- <http://www.empleate.com>

Punto clave del mercado laboral en Chile, México, Perú, entre otros países de Latinoamérica.

- <http://w2.bumeran.com>

Chile, México, Estados Unidos, entre otros.

- <http://www.latpro.com>

El principal portal de trabajo para profesionales bilingües en Canadá, Estados Unidos, México, Chile, Perú, Rusia, China, Hong Kong, Japón, Singapur, Australia, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Nueva Zelanda, entre otros países.

- <http://internacional.monster.es>

En Canadá, México, Estados Unidos, Chile, Perú, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Brunei Darussalam, China, Corea del Sur, Federación Rusa, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Papua Nueva Guinea, Singapur, Tailandia y Vietnam.

- <http://www.occ.com.mx>

Bolsa de trabajo en Internet en México.

- <http://www.alemplo.com>

En Chile, México, Perú, entre otros países de Latinoamérica.

- <http://www.empleosmx.com>

Bolsa de empleo en México.

- <http://www.empleosprofesionales.com>

Chile, México, Perú y otros países Latinoamericanos.

- <http://webcurriculum.hypermart.net>

Bolsa de trabajo chilena.

- <http://www.jobshark.com/international>

Jobshark.com publica ofertas de trabajo desde pequeñas compañías hasta corporaciones multinacionales.

- <http://www.infoempleo.cl>

Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, del Gobierno de Chile.

## **Anexo 6**

**CARTAS ENVIADAS A LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A PAÍSES  
MIEMBROS DE APEC**

**Español**



Viña del Mar, 6 de Diciembre de 2004

Distinguidos Señores

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a usted(es) debido a que su empresa es reconocida por la calidad de sus servicios y productos en el mercado chileno e internacional.

Esta carta, tiene como objetivo comentarles que este año hemos egresado de la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso, Chile, y, con motivo de esto, hemos comenzado nuestra Tesis titulada: **“Características de la demanda de profesionales del área de negocios internacionales relacionados con APEC”**, motivo por el cuál nos dirigimos a usted(es) solicitando su cooperación.

La información entregada por parte de ustedes es de vital ayuda para poder saber si nuestra carrera esta entregando las herramientas necesarias a los futuros profesionales y que éstas puedan ser puestas en prácticas en las empresas. Es también importante, ver qué otras características especiales solicitan las empresas en los profesionales de esta área en particular. Por esto, le solicitamos las respuestas a estas preguntas y proporcionarnos información sobre:

1. ¿Cuál cree usted que son las cualidades personales y profesionales que un Negociador de su empresa debe tener?
2. ¿Poseen un departamento de Comercio Exterior? ¿Cuál es la profesión de su encargado?
3. ¿Dentro de que rangos es la remuneración de las personas que trabajan es ese departamento? (sólo estimaciones)

Esperando una pronta respuesta y acogida dentro de vuestro departamento.

Se despiden atentamente

Carolina Vergara Guerra y Fernando E. Valdés Astete  
Administradores de Negocios Internacionales  
Universidad de Valparaíso

**Inglés**



Viña del Mar, December 2004

Dear Miss or Mister;

We are writing you because we know that your company is recognized by the quality of the services and products on the international market.

This letter has as objective to comment you that this year we graduated from the Career of International Business Administration of the University of Valparaiso, Chile, and, due to this, we have begun our qualified Thesis: "**Characteristics of the demand of international professionals of the business area related to APEC**", for this reason we are requesting your cooperation.

The information you can deliver is of vital necessity to be able to know if this career is supplying with the necessary tools for the future professionals and if these could be put in practice in the companies. It is also important, to see what other special characteristics the companies ask for specially from the



professionals belonging to this area. For this, we request if you can answer the following questions and provide us with information on:

1. What do you think are the personal and professional features that a Negotiator of your company must have?
2. Does the company have a Department of Foreign Trade? What is the profession of its manager?
3. Within what ranges the remuneration of the persons who work in this department are?(Only an estimate)

We are looking forward to a prompt response and a good reception in your Department.

Sincerely,

Carolina Vergara Guerra                      and                      Fernando E. Valdés  
Business International Managers  
University of Valparaiso

# Anexo 7

## ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

En el siguiente cuadro, puede observarse que cada cultura privilegia diferentes factores frente a una negociación.

### ATRIBUTOS CULTURALES DE LOS NEGOCIADORES

<b>JAPONESES</b>	<b>NORTEAMERICANOS</b>	<b>LATINOAMERICANOS</b>
Valoran mucho la sensibilidad emocional.	No valoran la sensibilidad emocional.	Valoran la sensibilidad emocional
Esconden sus emociones	Son directos e impersonales	Son emocionalmente apasionados
Son conciliadores, pero firmes. Jamás descalifican a su contraparte.	Son litigantes. Confrontan por "deporte". Respetan a su contraparte.	Privilegian los juegos de poder. Buscan descolocar a su contraparte.

**\*\*Fuente: Pierre Case. Society for Intercultural Education, Training and Research. Washington DC .**

## **1. ESTILO DE NEGOCIACIÓN AMERICANO**

En la negociación americana, las características se arraigan históricamente en los valores del individualismo y de la independencia. Sin embargo, estos valores crean problemas en las negociaciones por haber situaciones de interdependencia.

### **• Solucionar el problema uno mismo**

Los hombres de negocios americanos generalmente prefieren manejar ellos mismos la negociación, tomando la responsabilidad completa de las decisiones tomadas en la mesa de negociación. Las razones pueden ser por la valoración al comportamiento independiente y a la responsabilidad, o bien por factores económicos (costo más bajo debido a un número menor de negociadores).

### **Informalidad en las relaciones humanas**

La preferencia americana a la informalidad y a la igualdad en las relaciones humanas también refleja indiferencia hacia las distinciones de los niveles sociales.

### **Dificultad para dominar idiomas extranjeros**

La carencia de capacidades para dominar idiomas extranjeros pone a los negociadores americanos en desventaja en la negociación por tres razones:

1. El uso de intérpretes da a negociadores extranjeros una oportunidad mejor de observar las respuestas no verbales del americano, proporcionándose más tiempo para responder.
2. Permite que los negociadores extranjeros utilicen la táctica de "comprensión selectiva" como cambiar comentarios anteriores basándose en supuestos malentendidos debido a las dificultades de la lengua.
3. Los americanos asumen a menudo que la persona en el equipo de negociación extranjero con la mejor capacidad de discurso inglesa representa el más inteligente e influyente del grupo. Esto es indebido ya que puede conducir a menudo a prestar la mayor atención a la persona incorrecta.

### **Autoridad completa en la toma de decisión en la mesa de negociación**

Los americanos suelen tener una completa autoridad en la toma de decisiones en una negociación, y esperan lo mismo de la otra parte.

### **Enfoque en la etapa de la persuasión**

Desde el punto de vista americano, las primeras dos etapas del proceso de negociación son menos importantes que la etapa de persuasión. Por lo tanto, los negociadores americanos tienden a pasar poco tiempo en las tareas secundarias y prefieren las tareas relacionadas para centrarse en la discusión de los argumentos lógicos durante la etapa de persuasión.

### **Comercio recíproco de información honesta**

Los negociadores americanos esperan negociar la información con el otro de una manera recíproca. Los americanos valoran la franqueza, esperan franqueza (información honesta) en la negociación.

### **Solucionar problemas secuenciales**

Los americanos tienden a solucionar un problema de negociación separándolo en sub-temas y tratándolos de manera secuencial, conduciendo a un acuerdo definitivo como la suma de varias concesiones de temas individuales. Esto conduce al problema de que los negociadores americanos no pueden medir el progreso de las negociaciones, así, los acuerdos son a menudo inesperados

incluyendo concesiones necesarias de la parte americana.

### **Ganar o perder la negociación**

Los americanos tienen una vista competitiva, en la negociación esperan un resultado definido, que determinará un ganador y un perdedor. Algunas veces las negociaciones se consideran con un carácter adversario en vez de una cooperativa.

### **Evitación del silencio**

El estilo americano de conversación contiene generalmente pocos períodos largos de silencio. Particularmente en respuesta a un callejón sin salida, la reacción del negociador americano común es intentar llenar estos períodos silenciosos con concesiones o recurriendo a la persuasión.

### **Acuerdos obligatorios**

Para los americanos un contrato constituye un acuerdo explícitamente escrito que se espera a que sea honrado bajo todas las circunstancias, de allí, la expresión "un trato es un trato".

### **Estilo de negociación inflexible**

La cultura del americano valora la determinación, la persistencia y la competición, conduciendo a un estilo inflexible de negociación.

## **2. ESTILO DE NEGOCIACIÓN JAPONÉS**

Los factores ambientales tales como la geografía insular y la densa población condujeron a los valores culturales y a las normas del comportamiento que son solo constantes y homogéneos. El concepto ningensei se traduce como "prioridad a la humanidad". El estilo japonés de negociación se basa en el ningensei, en la conversación, el comportamiento y las relaciones interpersonales dentro de la negociación. Por esto, los negociadores japoneses se esfuerzan por el desarrollo y la consolidación del cuidado estratégico de las relaciones personales en la mesa de negociación.

### **Tate Shakai**

***Viviendo y trabajando en una sociedad vertical.*** Una de las diferencias más importantes entre el japonés y los otros estilos de la negociación es el estatus de relación. En el nivel interpersonal, el estatus es determinado por la edad, el sexo, la educación, o la ocupación, mientras que en las relaciones de negocio,



depende del tamaño y del prestigio de la compañía, de la estructura de la industria, y particularmente del papel (comprador o vendedor).

En general, los compradores japoneses esperan y reciben el respeto de los vendedores japoneses, respetando las diversas normas del comportamiento en la negociación entre compradores y vendedores. Los japoneses se sienten incómodos si las distinciones de estatus no existen o no están claras, no se establece igualdad interpersonal.

### **Amae**

***Dependencia Indulgente.*** Se relaciona con el concepto anterior *tate shakei*, es el concepto japonés de una dependencia indulgente entre las dos partes (*amae*). Aunque el comprador japonés tiene una posición ventajosa en los negocios, el vendedor está conciente de que él no tendrá la ventaja, puesto que el papel del comprador incluye la responsabilidad implícita de considerar las necesidades del vendedor antes de exigir que los vendedores difieran. En fin, no existe igualdad de responsabilidad entre el vendedor y el comprador.

## **Nagai Tsukiai**

**Relaciones de largo plazo.** El comportamiento de la negociación es también influenciado por la importancia de las raíces culturales, arraigadas de establecer relaciones a largo plazo entre las partes. Al igual que en las relaciones personales y grupales, las relaciones de negocio se hacen para el resto de la vida y por lo tanto se hacen de manera lenta y cuidadosa, de una manera social prescrita. Se puede mencionar dos implicaciones importantes de este aspecto:

1. El negociador japonés invertirá más esfuerzos en preliminares y rituales de negociación.
2. La estructura y la presentación del negocio acordado reflejarán la importancia de una comisión a largo plazo que beneficia ambas partes. Aunque los beneficios a corto plazo también se perciben como importantes, son solamente secundarios en una perspectiva a largo plazo.

## **Shiny**

**La intuición.** Los japoneses se preocupan por las actividades no imprevistas o secundarias. La negociación japonesa típica implica el requerido aisatsu (saludo formal), la hospitalidad y el regalo ceremonial que da así inicio a una reunión

muy larga. Esto sirve para establecer una relación armoniosa entre ambas partes, que son muy importante para ellos.

### **Naniwabushi**

***Un acercamiento del vendedor.*** Debido a los diversos papeles del comprador-vendedor, el intercambio de la información en Japón es generalmente unidireccional de vendedor a comprador. De acuerdo con una descripción detallada de la necesidad del vendedor, el comprador considera la información recibida y toma una decisión. El concepto de amae asegura que el comprador tomará con cuidado el interés del vendedor. Así, el vendedor no se opone a la decisión del comprador y sus dudas.

El naniwabushi conduce a la agenda de un vendedor específico que generalmente distingue tres etapas:

1. La abertura (kikkake) proporciona el fondo general incluyendo la introducción de la gente implicada, sus pensamientos y sentimientos.
2. Una cuenta de los eventos críticos (seme).
3. La petición final, las explicaciones y disculpas (urei).

## **Banana No Tataki Uri**

**Método de venta de Banana.** Esta compleja estrategia de negociación ha evolucionado con el tiempo, fue adaptada por los actuales negociadores japoneses. Los vendedores son usados para fijar una alta oferta inicial con la intención de dejar suficiente espacio para concesiones al comprador.

Se pueden mencionar tres características de la dificultad universal en conseguir la retroalimentación del lado japonés:

1. El japonés valora franqueza interpersonal (wa).
2. Los negociadores japoneses podrían no agradecerles el siguiente paso.
3. Las señales claras son exigidas por los extranjeros.

## **Wa**

**Mantener armonía.** Para mantener la armonía superficial, los japoneses evitan decir un directo "no" usando otras maneras de expresar su negativa. Esto sirve para no cambiar la cara de la otra parte y reflejar el concepto japonés de tatemae (forma, postura oficial, cara, frente) y de honne (sustancia, esencia, intención verdadera). Los negociadores japoneses comunican cortésmente el

tatemaie, mientras que evitan ofender, pero con un informativo honne.

### **Ringi Kessai**

**Toma de decisión por acuerdo.** Por una parte, los japoneses evitan decir "no" para mantener la armonía. Por otra parte, puede ser difícil también conseguir un "sí" debido a su concepto de la toma de decisión por consenso (ringi kessai) - una decisión tiene que ser aceptado por todos los ejecutivos. Este método tiene la desventaja de retrasar el procedimiento de toma de decisión, pero ofrece una ventaja de rápida implementación, porque la solución es apoyada por todos los participantes implicados.

Los estilos de negociación se refieren a identificar los tomadores de decisiones claves y a comprar sus influencias. En Japón, el poder de la toma de decisión no se centraliza en las altas posiciones (todos los ejecutivos implicados) porque el posible resultado de la negociación, debe considerar a todos. Esto requiere de muchas conversaciones, de intercambio de información y de persuasión.

### **Ishin-Denshin**

**Comunicación sin palabras.** Los japoneses transmiten la información más

importante por medio de canales no verbales como el tono de voz, el contacto visual, el uso del silencio y movimientos del cuerpo.

La homogeneidad étnica, el aislamiento, y la tradición en Japón de las relaciones personales durante la vida, permiten este estilo muy sutil de la comunicación (haragei) que sirve también para mantener la armonía (wa) y para proporcionar la información necesaria para desarrollar las relaciones personales cómodas (shinyo).

### **Nemawashi**

***Seguir las ideas principales.*** Los japoneses no cambian sus ideas durante la negociación, porque la toma de decisión por el consenso (ringi kessai) implica mucha gente que no está presente en la mesa de negociación. Por lo tanto, en vez de usar súplicas persuasivas durante el proceso de negociación, las diferencias se discuten solamente durante las conversaciones informales fuera de la mesa de negociación.

### **Shokai-Sha y Chukai-Sha**

***Presentador y mediador.*** En Japón, las relaciones y las negociaciones son

establecidas siempre por un shokai-sha llamado tercera parte neutral. Las funciones del shokai-sha y del chukai-sha son institucionales y esenciales para comenzar una relación del negocio. Las relaciones de negocio se establecen inicialmente a través de conexiones apropiadas. Si una parte no conoce a la otra, los terceros pueden arreglar una reunión inicial, estos generalmente son ejecutivos, banqueros o de una compañía. Particularmente, si el shokai-sha tiene una relación personal con el comprador, él será muy influyente porque el comprador no desea dañar la armonía y la relación con el shokai-sha.

También sirve como fuente valiosa de la información. Si surgen problemas serios durante el proceso de negociación, el chukai-sha es una opción de ayuda.

**OTROS:**

### **3. ESTILO DE NEGOCIACIÓN ÁRABE**

***Nunca rechazar abiertamente una petición.*** La etiqueta exige dar siempre una respuesta afirmativa, que no implica necesariamente que la petición se vaya a realizar, sino que es una simple declaración de intenciones y una muestra de buena voluntad.

#### **4. ESTILO DE NEGOCIACIÓN EUROPEO**

Es imposible establecer un estilo de negociación europeo propio debido a la diversidad cultural que hay en esta región. Quizás esto cambie con el tiempo debido al fenómeno de la unión económica y social entre los países europeos, pero esto no se tomara en cuenta. Las características de los negociadores europeos que a continuación se establecen, son generales, es decir, pueden variar en algunos países.

Son puntuales y responsables, si se acuerda una cita no hay necesidad de confirmación.

#### **REFERENCIA**

- Africainfomarket.org. [Documento en línea]. Aspectos culturales en la negociación empresarial. Disponible en:  
[http://www.africainfomarket.org/manuales/cultura\\_norteafrica/index.php](http://www.africainfomarket.org/manuales/cultura_norteafrica/index.php)
- John Graham. (1993). El estilo de negociación japonés: características de un enfoque distinto. *Negotiation Journal* Vol. 9 No. 2
- Katarina Steinwachs. [Documento en línea]. La negociación intercultural.



Disponible en:

[http://www.unileipzig.de/sept/cdg/downloads/seminar3/negociacion\\_intercultural.pdf](http://www.unileipzig.de/sept/cdg/downloads/seminar3/negociacion_intercultural.pdf).

- Rajesh Kumar. (1990). Las diferencias culturales en la conducta de negociación: El caso americano y japonés en las negociaciones comerciales. The Pennsylvania State University.