



Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología
Facultad de Ciencias Empresariales

Licenciatura en Negocios Internacionales
Seminario de Graduación

¿Cuáles son las competencias generales y disciplinarias del profesional en negocios y relaciones internacionales que se desarrolla en el sector gubernamental, específicamente en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, según los empleadores y expertos?

Elaborado por:
Kristel Garita Sanabria

Facilitadora:
Licda. Kattia Chacón B. MBA

San José, Costa Rica
Abril – 2010

Agradecimiento.

A Dios por sus infinitas y valiosas bendiciones para mi vida; por haber estado a mi lado, a pesar de los momentos difíciles. A mis padres, por su dedicación y esfuerzo constante, por su amor y su comprensión y sobre todo por su gran sabiduría y ejemplo, a mis hermanos, que de una u otra manera estuvieron siempre a mi lado durante mi carrera.

Dedicatoria.

A quienes han sido mi soporte durante mi vida entera, mi ejemplo y mis amigos. A ellos, que no han dudado de mí nunca y que día a día llenan mi vida de amor y de admiración. A ellos, mis padres, les dedico, con todo mi amor, este logro.

Índice

| | |
|--|-----|
| Introducción..... | iv |
| Justificación..... | v |
| Objetivos..... | vi |
| Objetivo General | vi |
| Objetivos Específicos | vi |
| Metodología de la Investigación..... | vi |
| Tipo de Investigación | vi |
| Enfoque de la Investigación | vii |
| Instrumentos para la Investigación | vii |
| Sujetos de Información..... | vii |
| Fuentes de Información..... | ix |
| Fuentes Primarias..... | ix |
| Fuentes Secundarias..... | x |
| Alcances..... | x |
| Limitaciones..... | x |
| Marco Teórico | 1 |
| Análisis de los resultados | 4 |
| Conclusiones..... | 18 |
| Recomendaciones..... | 24 |
| Bibliografía..... | 26 |
| Anexos..... | 28 |

Introducción

La globalización ha traído consigo un importante aporte a las relaciones entre países, a pesar de las extensas fronteras entre ellos. El proceso globalizador ha ido conformándose en un sinfín de oportunidades que, a simple vista, nos permiten, incluso a países menos desarrollados, alcanzar al menos, los conocimientos en niveles importantes de competitividad.

De este modo, los negocios internacionales también se han convertido en una importante herramienta en el mundo actual y en la base de los muchos acercamientos que hay entre naciones, que vienen a sustentar el desarrollo que pueda alcanzar una nación en muchos ámbitos, principalmente el económico. Se conforman como una estrategia fundamental para entrar en nuevos mercados y de esta manera lograr una presencia en determinado destino.

Por tanto, es relevante considerar que deberían existir profesionales capacitados para llevar a cabo dicha labor, y que de igual forma cumplan con los requerimientos en cuanto a competencias, no solo laborales sino también disciplinarias, dentro del sector gubernamental.

El sector público, sin lugar a dudas, en un país democrático como el nuestro, adquiere una importante participación y un protagonismo fundamental, en casi todos sus ámbitos. En el sector de las relaciones y los negocios internacionales, las naciones requieren cada vez de mayores y mejores instrumentos para alcanzar los niveles de competitividad, es decir, es necesario que el recurso que se utilice para alcanzar exitosamente una adhesión a otros países en temas de comercio y negocios o hasta política exterior, sea lo más completo posible y lo más altamente capacitado, principalmente si se trata de los beneficios no sólo de una persona, sino de un nación entera, en lo que se refiere al sector gubernamental.

Costa Rica, actualmente tiene relaciones comerciales con diferentes países y en diferentes sectores. Asimismo, cuenta con relaciones diplomáticas que significan, en muchos sentidos, un aporte importante al crecimiento y al desarrollo social, político o hasta de infraestructura del país. China es un buen ejemplo en el ámbito de las relaciones comerciales con países importantes para adherirse a mercados competitivos. Costa Rica y China actualmente negocian un tratado comercial bilateral, que

eventualmente constituirá un potencial generador de oportunidades para ambos países (Financiero, 2009).

No obstante, no existen solo tratados comerciales, sino también acuerdos o diferentes negociaciones con potenciales socios o colobaradores, que forman parte de lo que sería la agenda de un profesional en el tema. De este modo, hechos tan importantes para el país, como lo son tratados, acuerdos o cualquier acercamiento para fines económicos o políticos, requieren de personal capacitado y especializado en el tema de comercio, relaciones y/o negocios internacionales.

Finalmente, este artículo pretende alcanzar conocimientos importantes acerca, no sólo de las competencias del profesional en relaciones y negocios internacionales, sino de las exigencias del sector público en cuanto a contratación de este personal. Así, con diferentes recursos, se llegará a evaluar cuáles son esas competencias y cuáles son las principales exigencias de este profesional, en este sector.

1. Justificación

Los negocios entre países resultan de un conglomerado de oportunidades que la época actual ofrece no solo a países desarrollados sino también a países como el nuestro, en vías de desarrollo, estos negocios no solamente a nivel comercial, sino también social, política o de cooperación internacional, requieren no solo de procedimientos homólogos a los de los países en cuestión, sino también de profesionales altamente capacitados para manejar diversos temas que de una u otra manera afectaran, para bien o para mal, cualquier acercamiento con un potencial socio o colaborador.

De este modo, es importante que haya surgido la interrogante de ¿cuáles son las competencias laborales y disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales en el sector gubernamental? Dado que dicho sector es quizá, en nuestro país, el más predominante y el encargado de llevar a cabo, por medio de sus ministerios o diferentes instituciones, la labor ardua de consolidar beneficios en distintos ámbitos para el país. Por tanto, el criterio tanto de expertos como de empleadores del sector público resultará de vital importancia para poder responder a la anterior pregunta, con discernimiento propio de una persona especializada en el tema dentro del sector.

2. Objetivos.

2.1 General:

Analizar las competencias generales y disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales que se desarrollan en el sector gubernamental, específicamente en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.

2.2 Específicos:

- a) Identificar las competencias generales y disciplinarias que debe tener el profesional en cuestión.
- b) Descubrir los intereses del sector gubernamental, específicamente del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio, a la hora de contratar un especialista en negocios y relaciones internacionales.
- c) Definir las deficiencias del sector en cuanto a contratación de empleados en el área de negocios y relaciones internacionales.
- d) Conocer el nivel de preparación alcanzado por los actuales empleados del sector público en el área de negocios y relaciones internacionales.

3. Metodología de la Investigación.

3.1 Tipo de Investigación

Las investigaciones tienen una debida clasificación, según el interés o el propósito de las mismas, de este modo se clasifican en exploratorias, descriptivas, correlacionales y explicativas.

Este artículo va a fundamentarse en una investigación de carácter exploratorio y descriptivo. Los estudios exploratorios sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos (Hernández Sampieri, Fernández Collado,

& Lucio Baptista, 1997). Asimismo, las investigaciones de carácter descriptivo buscan medir y evaluar diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos por evaluar (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Lucio Baptista, 1997).

Por lo tanto, esta es una investigación basada en un estudio exploratorio, en la que lo esencial es investigar, quizá por vez primera y sin un antecedente importante, cuáles son esas competencias que tiene el profesional en materia de negocios y relaciones internacionales en el sector público. Además, es una investigación descriptiva porque pretende detallar las competencias generales y disciplinarias que los profesionales en cuestión deben de reunir para un desempeño eficiente en el sector público en materia de negocios y relaciones internacionales.

3.2 Enfoque de investigación.

Las investigaciones siempre requieren de un enfoque investigativo, que puede ser cualitativo, cuantitativo, o bien, mixto, que responde a una combinación de ambos enfoques.

Por su parte, la investigación cualitativa busca la subjetividad, además de explicar y comprender las interacciones y los significados subjetivos individuales o grupales (Álvarez - Gayou Jurgenson, 2003).

La presente investigación se fundamenta en el enfoque cualitativo, ya que se harán registros narrativos obtenidos, ya sea de los profesionales en la materia, o bien de sus empleadores, para así lograr identificar las competencias generales y disciplinarias del profesional en negocios y relaciones internacionales en el sector gubernamental.

3.3 Instrumentos para la investigación.

La selección del instrumento para la investigación es una faena de suma importancia, ya que dicho instrumento permitirá hacer una medición de datos observables que representen de manera real los conceptos o variables que la investigación requiere; por lo tanto, toda medición o instrumento de recolección de datos debe reunir dos requisitos esenciales: confiabilidad y validez (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Lucio Baptista, 1997).

Existen distintos instrumentos para la recolección de datos en una investigación, dentro de los cuales se pueden mencionar la entrevista, la encuesta, la observación, la escala de

aptitudes y la prueba. Una recomendación importante es elegir un instrumento ya desarrollado y disponible, que se adapte a los requerimientos del estudio en particular, o bien, construir un nuevo instrumento de medición de acuerdo con la técnica apropiada para ello (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Lucio Baptista, 1997).

Para efectos de esta investigación el instrumento que se utilizará será la entrevista estructurada, la cual responde a un instrumento ya utilizado, pues representa, una fuente más confiable y válida para esta investigación. El instrumento por utilizar es una técnica que permite un intercambio de información, efectuado cara a cara, y un mayor dominio y control sobre los temas específicos, según las necesidades de la presente investigación. Dicha entrevista, estará previamente elaborada, para así incluir los ítems necesarios aplicables, tanto para expertos como empleadores en el ámbito de relaciones y negocios internacionales del sector gubernamental.

3.4 Sujetos de información

La unidad de análisis de esta investigación es el sector público, especificado en instituciones gubernamentales que estén relacionadas con negocios y relaciones internacionales; por lo que la población de este estudio abarca dos de las principales instituciones a quienes les compete el tema anterior, pues son los entes encargados de contratar personas en este ámbito y de realizar las gestiones que el país requiere para abarcar los temas de las relaciones y los negocios internacionales.

La muestra es un conjunto representativo de la población y se puede determinar de manera aleatoria o no aleatoria. En el caso específico de este estudio no se determina la muestra de manera aleatoria, por lo cual el muestreo es no probabilístico. A saber, las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal. Se utilizan en muchas investigaciones y, a partir de ellas, se hacen inferencias sobre la población. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Lucio Baptista, 1997). La muestra de este modo es de conveniencia, ya que se ajusta a las necesidades y posibilidades del investigador, en cuanto al acceso a la información en determinadas empresas o instituciones.

Los sujetos de estudio son dos instituciones gubernamentales, cuya participación en tema de las relaciones y los negocios internacionales es fundamental en nuestro país. Las instituciones seleccionadas para este estudio son el Ministerio de Comercio Exterior

un ente altamente participativo en el tema que esta investigación pretende ahondar, y la Promotora del Comercio Exterior, que a pesar de ser una entidad pública de carácter *no estatal* (PROCOMER), atiende a varias de las intenciones de este estudio, por lo cual también ha sido seleccionada como la segunda institución pública de Costa Rica.

3.5 Fuentes de Información.

a. Fuentes Primarias.

Las fuentes primarias son aquellas que se consideran material de primera mano relativo al fenómeno que se desea investigar. En el presente estudio, las fuentes primarias por utilizar son:

Cuestionario que se utilizará en cada una de las entrevistas.

Libros, reportes o noticias relacionadas con las instituciones.

Información de la página web de cada entidad que se visitará.

Se aplicarán cuatro entrevistas, de las cuáles dos serán realizadas en el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica y las otras dos se aplicarán en la Promotora del Comercio Exterior. Dichas entrevistas serán aplicadas a empleadores y expertos de ambas entidades.

El siguiente cuadro muestra las calidades de algunos de los entrevistados.

| | |
|---|---|
| <i>Laura Escalante</i> Licenciada en Relaciones Internacionales Máster en Solución de Controversias Asistente Dirección General de Comercio, Ministerio de Comercio Exterior | <i>Michael Chacón</i> Licenciado en Negocios Internacionales Analista Económico, Departamento Inteligencia Comercial, Promotora del Comercio Exterior |
| <i>Rolando Chavarría</i> Jefe del Departamento de Recursos Humanos del Ministerio de Comercio Exterior | <i>Evelyn Sáenz</i> Licenciada en Administración de Empresas con énfasis en Recursos Humanos Departamento de Reclutamiento y Desarrollo, Promotora del Comercio Exterior |

b. Fuentes Secundarias.

Las fuentes secundarias son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular (Hernández Sampieri, Fernández

Collado, & Lucio Baptista, 2003). Las fuentes secundarias que serán utilizadas en esta investigación son:

Documentos oficiales proporcionados por las entidades visitadas.

Revistas, reportes o documentales relacionadas con el tema principal.

3.6 Alcances.

El presente estudio está enfocado exclusivamente a reconocer y entender cuáles son las competencias generales, laborales y disciplinarias que requieren los profesionales en negocios internacionales que se desarrollen en el sector gubernamental.

Se analizará cuál debería ser el perfil principal del profesional en la materia de negocios y relaciones internacionales del sector público.

Gracias a que el estudio tiene un enfoque hacia el sector público, las instituciones que se estudiarán serán únicamente instituciones estatales.

3.7 Limitaciones.

Las personas a entrevistar serán personas directamente relacionadas con el tema de las relaciones y los negocios internacionales.

Es necesario conocer exactamente las competencias del profesional en el campo de las relaciones y los negocios internacionales en los diferentes ámbitos en los que pueda incurrir.

El sector público, requiere de una serie de trámites que para efectos de esta investigación representan una limitante, debido al tiempo y la disponibilidad de los potenciales entrevistados.

Teniendo claro lo referente al marco metodológico de esta investigación, es vital entrar a la información requerida para conocer realmente cuáles son esas actitudes, habilidades, destrezas y aptitudes que le competen al profesional en la materia de relaciones y negocios internacionales en el área gubernamental.

¿Cuáles son las competencias generales y disciplinarias del profesional en negocios y relaciones internacionales que se desarrolla en el sector gubernamental, específicamente en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, según empleadores y expertos?



Kristel Garita Sanabria ¹

Resumen.

Actualmente los profesionales se enfrentan a retos mayores que en el pasado, pues el tiempo avanza y todo cambia constantemente y provoca mayores exigencias laborales. De este modo, las competencias disciplinarias y generales que deben poseer los candidatos a un puesto laboral, representan una importante parte de su perfil como profesionales.

¹ Autora: Kristel Garita Sanabria
Bachiller en Relaciones Internacionales
Candidata a la Licenciatura en Negocios Internacionales ULACIT

Este estudio pretende centrarse en las principales competencias, tanto disciplinarias como generales que deben ostentar los profesionales en negocios internacionales que se desempeñen en el sector gubernamental, con la finalidad de poder establecer el perfil ideal de la persona que se desempeñe en un cargo público, en el área de los negocios internacionales.

Otro de los puntos importantes de esta investigación es recabar, gracias a la colaboración de personas especializadas en el tema, datos que permitan valorar situaciones como las fortalezas y debilidades, tanto del profesional en negocios internacionales como del sector en estudio, con el fin de conocer cuáles son las áreas de mayor necesidad y de este modo, poder desarrollar el perfil de profesionales eficientes y capaces de adaptarse a los requerimientos y demandas del sector público actual de Costa Rica.

Palabras Clave.

Negocios Internacionales
Sector Público
Competencias Disciplinarias
Competencias Laborales
Relaciones Internacionales
Perfil Profesional

Abstract.

Currently professionals face major challenges in the past, as times change constantly and make the demands of work, are even greater. Thus, the general disciplinary skills and candidates must possess a job title; represent an important part of your profile as a professional.

In this study intends to focus on core competencies, both disciplinary and general practitioners should bear in international business for the performance in the government sector, with the purpose to establish the ideal profile of the person who serves in public office in the area of international business.

Another major points of this research is to gather, through the collaboration of people specialized in the subject data to assess situations as the strengths and weaknesses, both professional in international business and industry under study, in order to meet what are the areas of greatest need and thus to develop efficient and professional profile able to adapt to the requirements and demands of the current public sector in Costa Rica.

Keywords.

International Business

Public Sector

Disciplinary Competitions

General Competitions

International Relations

Professional Profile

Definición de competencias: Generales y Disciplinarias.

Primero es necesario, antes de plasmar las entrevistas y de evaluar los resultados de las mismas, conocer la definición exacta de unos de los términos más utilizados en esta investigación: *Competencias generales y disciplinarias*; en este caso específico, de los profesionales en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público.

Una competencia está definida como “una característica subyacente en el individuo que está causalmente relacionada con un estándar de efectividad y/o a un performance superior en un trabajo o situación laboral” (Spencer & S.M, 1993); asimismo una competencia laboral responde a la capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada. De esta manera, la competencia laboral no es una probabilidad de éxito en la ejecución de un trabajo; es una capacidad real y demostrada (Trabajo, 2009).

Las competencias de un profesional, en cualquiera que sea su campo, se pueden analizar desde dos puntos de vista importantes, el general y el disciplinario. Así, las competencias generales de un profesional determinado

reúnen características muy importantes para su valoración como profesional y de su desempeño en un ambiente laboral. Una clasificación acertada y bien detallada de las competencias generales sería la siguiente:

Diagrama #1. Clasificación de las competencias generales



Fuente: (Lanuque, 2010)

Las competencias elementales son las más básicas, de cuyo desarrollo, generalmente, se ocupan los procesos de enculturación primordiales y formación reglada en las sociedades avanzadas y que resultan antecedentes para el posterior desarrollo profesional de un desempeño eficaz y eficiente.

Las competencias de adaptación son aquellas que resultan imprescindibles para la adaptación de un profesional a la

vida de una organización estructurada. Por su parte, las competencias de adaptación Son aquellas competencias que resultan imprescindibles para la adaptación de un profesional a la vida de una organización estructurada y para desarrollarse en un carrera dentro de la misma, luego, sus capacidades potenciales obtienen desarrollo y oportunidad de ser puestas en práctica con éxito, posibilitando, además el

desarrollo posterior de competencias más específicas.

Las competencias operativas se tratan de las competencias relacionadas con el desempeño eficaz de los puestos de trabajo desde el punto de vista de una actuación personal, individual en los mismos. Son habilidades de eficacia y eficiencia operativa cuando el profesional trabaja en una tarea o en un proyecto personal e individual.

Las competencias interpersonales son aquellas que resultan relacionadas con el éxito en las tareas que suponen contacto interpersonal con otras personas para el correcto desempeño del puesto de trabajo. Generalmente, este tipo de habilidades están íntimamente implicadas con la eficiencia y la eficacia de los puestos de contacto social.

Por último, en las competencias directivas se refiere aquí a aquellas competencias que resultan imprescindibles para dirigir a otras personas dentro de la organización, orientando su desempeño en diferentes niveles o grados de supervisión o con distintos grados de responsabilidad. (Lanuque, 2010).

De este modo, todas las características anteriores, en las distintas clasificaciones, reúnen el conglomerado más preciso de singularidades dentro de las competencias generales que un

profesional requiere en un ámbito laboral, sea cual sea su sector, público o privado.

Por su parte, las competencias disciplinarias, responden a todos aquellos conocimientos técnicos que deben poseer los profesionales empleados por una determinada empresa o entidad pública, para ejercer sus funciones de la manera más eficiente y eficaz posible. De este modo, estas competencias abarcan toda la gama de tareas profesionales concretas necesarias, tales como capacidades técnicas, destrezas y conocimientos (North & Rivas, 2008).

En definitiva, las competencias generales y disciplinarias van a variar según la profesión y según el ámbito laboral en el que se desempeñe; pero lo que no puede variar es la necesidad de conocer esas competencias y adaptarlas a cada uno de los puestos de trabajo, ya sea sector público o empresa privada, para desempeñar con eficacia los conocimientos y actitudes, y así optimizar el rendimiento laboral.

Análisis de los resultados de las entrevistas realizadas.

Gracias a la información recabada por medio de las entrevistas a empleadores y expertos de entidades públicas, en este caso específico, Comex y Procomer, se pretende determinar las competencias generales y disciplinarias más destacadas que los profesionales en negocios y relaciones internacionales deben poseer para entrar, de manera competitiva, al mercado laboral antes mencionado.

Descripción del perfil actual de profesionales en relaciones y negocios internacionales, en el sector público, específicamente Comex y Procomer:

El profesional que actualmente labora, en el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, cuenta con títulos de Derecho, Administración, Economía, y algunos cuantos con títulos universitarios de Relaciones o Negocios Internacionales; básicamente el grado académico de los profesionales contratados, abarca de licenciatura a post grado, esto según la Licda. Laura Escalante “se debe a que no es factible contratar bachilleres, puesto que no es un grado académico valorado, dentro del Ministerio.” Situación que lleva a la contratación de poco personal en calidad de bachilleres. Por su parte, según el criterio de la Licda. Evelyn Sáenz, del departamento de

Reclutamiento y Desarrollo de Procomer, la mayoría de profesionales, que han aumentando con los años, en negocios o relaciones internacionales, son contratados para puestos como promotores o ejecutivos de inversiones. Ver anexo #6.

Deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público, específicamente Comex y Procomer:

Los profesionales en negocios y relaciones internacionales, actualmente, presentan deficiencias, principalmente en la especialización, dado que ambas carreras abarcan gran cantidad de temas. Muchos de los profesionales no han encontrado su énfasis, y les resulta difícil posicionarse en algún puesto específico. Según la Licda. Laura Escalante “*ambas profesiones son de un amplio espectro de conocimiento, lo que conlleva, en ocasiones, a que los profesionales presenten una noción amplia y básica en vez de especializada y profunda*”. Para el Lic. Rolando Chavarría, Jefe de Recursos Humanos del Ministerio, las deficiencias principales también radican en la falta de especialización, a saber, temas de comercio internacionales pertinentes dentro de la institución. Por su parte,

para la Licda. Evelyn Sáenz del Departamento de Reclutamiento y Desarrollo de la Promotora del Comercio Exterior, las principales deficiencias del profesional en estas carreras, son *“la falta de conocimiento en relación con la legislación, habilidad de negociación y dominio de más de dos idiomas”*. El Lic. Michael Chacón, del área de Inteligencia Comercial de Procomer, comenta que una de las principales deficiencias en que incurren estos profesionales es el *“desconocimiento claro de la realidad empresarial de Costa Rica, lo cual no les permite desempeñarse de la mejor manera, por lo menos, en puestos en instituciones como Procomer”*.

Grado de preparación:

En definitiva y sin el afán de tener a menos a quienes han alcanzado un grado universitario de bachiller, existe una necesidad inminente de profesionales licenciados o con algún postgrado, con algún grado de conocimiento en un área especial y que con poca o mucha experiencia puedan responder asertivamente a las exigencias del ámbito laboral actual. *“Tanto en la Promotora como en el Ministerio deben ser licenciados y preferible con grado de maestría”*,

según la Licda. Sáenz, quien hace énfasis en su respuesta al estar convencida, no solo de que los profesionales más contratados tienen un grado mayor a la licenciatura, sino también que los profesionales con este grado académico o más elevado, generalmente resultan más empapados de los temas que competen a las funciones de Procomer.

El mismo énfasis lo manifestó el Lic. Chavarría, quien para el área sustancial del Ministerio de Comercio Exterior, considera que los profesionales más aptos son licenciados o máster.

Deficiencias del sector en cuanto a contrataciones:

El desconocimiento es una de las principales deficiencias que se encuentran en el sector, a la hora de hacer contrataciones a profesionales en relaciones o negocios internacionales, precisamente en la opinión de la Licda. Escalante, el sector aún no se encuentra totalmente familiarizado con las profesiones en cuestión; *“los empleadores no resultan saber qué hace un internacionalista o un profesional en negocios internacionales”*; lo cual hace débil al sector frente a las contrataciones de estos profesionales. Del mismo modo, según el criterio del

Lic. Michael Chacón, existe un importante desconocimiento por parte de las empresas o instituciones de cuales son en sí, las funciones o desempeños de un profesional en ambas carreras. Contrario a lo dicho anteriormente, la Licda. Evelyn Sáenz, muestra una respuesta un tanto positiva para dichos profesionales, ya que ella considera que *“en la actualidad tienen un buen ámbito laboral y esto a raíz de los tratados de comercio en donde la profesión tomó un papel muy importante”*.

Del mismo modo, y al estar en similares condiciones de criterio el Lic. Chavarría comentó que el requerimiento por parte del Ministerio de profesionales en relaciones y negocios internacionales es mucho, puesto que a pesar de ser carreras de amplio espectro, son carreras, que sí se tiene conocimiento de lo que realmente hacen, son infinitamente necesarias para el sector.

Competencias Generales del profesional, según empleadores y expertos del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora de Comercio:

El término “multitasking” fue constantemente utilizado por la Licda. Laura Escalante, para referirse al

desempeño de un profesional en relaciones o negocios internacionales, dentro del Ministerio; es decir a personas que se encuentren en total capacidad y disposición de realizar distintas tareas, incluso, muchas, poco relacionadas con su profesión, manejo de la convivencia y fuertes niveles de liderazgo. Asimismo, el Lic. Rolando Chavarría, considera que los profesionales contratados en el Ministerio para la parte sustancial del mismo, deberían ser personas con un alto nivel de dinamismo, integridad, energía ética, liderazgo y, sobretodo, muchísima iniciativa en cuanto a su trabajo. Ver tabla #1. Por otra parte, criterios valiosísimos como el de la Licda. Sáenz, estiman que las competencias generales de una profesional en relaciones o negocios internacionales dentro de la Promotora, responden a una persona dinámica, adaptativa, versátil; con un importante nivel de liderazgo y negociación y principalmente con una responsabilidad determinante ante la orientación al cliente. Además, una persona diplomática e influyente calzaría de manera casi perfecta en un puesto de trabajo dentro de la Promotora de Comercio. Ver tabla #2.

Competencias Disciplinarias del profesional, según empleadores y expertos del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora de Comercio:

Dentro de las principales competencias disciplinarias que el Lic. Chacón, de Procomer comentaba, se encuentran conocimiento de términos de comercio internacional, o bien INCOTERMS, por su acrónimo en inglés; asimismo reconocimiento de procedimientos relacionados con el comercio internacional, tanto exportaciones como importaciones, además de procedimientos aduaneros y, en particular, todo lo que sea relacionado con la promoción del comercio exterior. Ver tabla #2. Para, Evelyn Sáenz, del departamento de Reclutamiento y Desarrollo, no le era posible, recalcar las principales competencias, ya que ellos manejan un código de ética interno que se lo impedía, además de ser distintas las competencias para los diferentes puestos de la Promotora, sin embargo volvió a mencionar que debería ser una persona responsable en su trabajo y comprometida con la parte del comercio internacional que maneja. La Licda. Laura Escalante, acotó que por parte del área sustancial del Ministerio, los profesionales

contratados, como miembros negociadores en distintas áreas, al ser parte de los equipos negociadores del Ministerio, tienen competencias en temática aduanera, temática administrativa, relacionada con el comercio internacional y solución de controversias. Por su parte, el Lic. Chavarría, reconoce que los profesionales en esta área primeramente, deben de tener un amplio conocimiento del idioma inglés, y de ser posible conocimiento medio o avanzado en un tercer idioma, funcional para los temas de comercio internacional de los que es parte el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, así como alto conocimiento y especialización en temas relacionados con las técnicas de negociación internacional, además del manejo de los criterios culturales afines a la negociación internacional. Ver tabla #1.

Limitaciones para el profesional en relaciones y negocios internacionales al pretender ingresar al sector público, específicamente Comex y Procomer:

Las principales limitaciones que se encuentran para el profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público radican en la falta conocimiento en idiomas; aunque

la mayor parte de estos profesionales contratados dominan el inglés, es necesario conocer otros idiomas, y principalmente aquellos de alta funcionalidad en el comercio internacional, como lo es actualmente el mandarín, esto según la encargada del departamento de Reclutamiento y Desarrollo de la Promotora del Comercio Exterior, Licda. Evelyn Sáenz.

Por su parte el Lic. Chacón, del departamento de Inteligencia Comercial, sugiere que una de las más altas limitantes para el profesional por ingresar a Procomer es el desconocimiento de la gestión empresarial. Para la Licda. Escalante, la mayor limitación que tiene un profesional graduado de la carrera de relaciones o de negocios internacionales, radica, una vez más, en el poco auge que ha tenido la carrera y en el desconocimiento, por parte del sector, de cuáles son sus primordiales funciones.

Edad promedio de profesionales en negocios y relaciones internacionales, contratados por el Ministerio de Comercio y Promotora de Comercio:

En el caso de la Promotora, según lo manifestado por la Licda. Sáenz, esto no

aplica, ya que considera que siempre y cuando un profesional sea apto para el puesto vacante no se practica discriminación alguna. Por su parte, dentro del área sustancial del Ministerio de Comercio, de igual manera se contrata personal que cumpla con los requerimientos solicitados por el mismo, es decir se contrata personal, en relaciones y negocios internacionales según la demanda de trabajo que exista en ese momento, y la contratación se lleva exitosamente a cabo si los candidatos cumplen con las aptitudes para el puesto, de modo tal que la edad no es un impedimento en la hora de contratación. En la parte sustancial del Ministerio, laboran personas en un rango de edad que van desde los 25 hasta los 40 años, según el aporte de la Licda. Escalante.

Calificación de la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país:

Por parte de la Licda. Evelyn Sáenz, la preparación académica que pueden tener los profesionales graduados de la carrera de relaciones o negocios internacionales es buena; sin embargo ella recalca que si bien la preparación académica es importante, es necesaria la preparación o experiencia para

situaciones de difícil negociación o similares, y no es que únicamente se contrate personal con experiencia, es que las instituciones universitarias deberían preparar al futuro profesional en este aspecto y realizar actividades distintas, como simulaciones o ensayos para la futura vida profesional y laboral. Por su parte, el Lic. Chacón considera que tienen una buena preparación, pero que aún falta mucho en materia de gestión empresarial, por lo menos en el caso de Procomer. Asimismo, la Licda. Escalante, calificó la preparación de los profesionales en relaciones y negocios internacionales como buena, en el tanto los mismos encuentren su área de énfasis, para así especializarse mejor.

Importancia de la contratación de profesionales en la carrera de relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la actualidad:

Según el criterio del Lic. Michael Chacón, para Procomer y en general en las diferentes empresas tanto privadas como públicas, es muy importante la contratación de profesionales en estos temas, dado el grado de internacionalización de nuestro país y de los países en general. Para la Licda. Sáenz, igualmente la contratación de este personal es muy importante, ya que la profesión ha abierto muchos caminos y fronteras, principalmente el grado de internacionalización.

En el caso de los entrevistados del Ministerio de Comercio, la Licda. Escalante y el Lic. Chavarría consideran que la carrera es muy importante y requiere de mayor contratación, puesto que gracias al mar de conocimientos que llevan consigo estos profesionales, se figuran como potenciales expertos en temas de relevancia absoluta para el Ministerio.

Tabla#1.

| <p><i>Principales competencias del profesional en relaciones y negocios internacionales según entrevistas aplicadas en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica</i></p> | |
|---|---|
| <p>Competencias Generales</p> | |
| <p>Comex <i>Licda. Laura Escalante</i> <i>Asistente Dirección General</i> <i>de Comercio</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Dinamismo • Adaptabilidad • Versatilidad • Fuertes niveles de liderazgo • Responsabilidad • Multitasking • Excelente comunicación oral y escrita • Manejo de la convivencia • Tolerancia ante la presión • Dominio propio • Autonomía |
| <p>Comex <i>Lic. Rolando Chavarría</i> <i>Jefe de Recursos Humanos</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Integridad • Energía • Ética • Iniciativa • Desarrollo de relaciones interpersonales • Capacidad para aprender procedimientos • Tolerancia • Innovación • Colaboración • Franqueza • Temple • Dominio propio |

| | |
|---|--|
| <p>Procomer <i>Lic. Michael Chacón</i> <i>Analista Económico,</i> <i>Inteligencia Comercial</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Buena interacción con el sector empresarial • Proactivo • Disciplina • Competente • Responsabilidad • Dinamismo • Flexibilidad • Tolerancia • Dominio personal • Versatilidad • Confiabilidad • Transparencia • Manejo de las relaciones interpersonales |
| <p>Procomer <i>Licda. Evelyn Sáenz</i> <i>Reclutamiento y Desarrollo</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Dinamismo • Adaptabilidad • Versatilidad • Fuertes niveles de liderazgo • Capacidad de comunicarse asertivamente • Responsabilidad ante la orientación al cliente • Confianza en sí mismo • Negociación • Tolerancia • Autocontrol |

Es importante, mencionar que existen infinidad de competencias generales que pueden tener los profesionales en relaciones y negocios internacionales, o bien que pueden ser requeridas por el sector, sin embargo en la tabla #1 se puntualizan las principales competencias generales, según el criterio de los entrevistados.

De acuerdo con la recolección de datos obtenida, los profesionales en estudio requieren tanto dentro del Ministerio de Comercio Exterior como de la Promotora del Comercio Exterior de

Costa Rica una serie de competencias generales clave para ambas entidades, las cuales abordan características como el dinamismo, la adaptabilidad, versatilidad, flexibilidad, tolerancia, dominio propio, excelente manejo de las relaciones interpersonales, fuertes niveles de liderazgo, energía y ética, así como una excelente comunicación oral y escrita, que resultan indispensables para un eficiente y responsable desempeño laboral.

Con respecto de las competencias disciplinarias, la siguiente tabla mostrará los datos más relevantes proporcionados por empleadores y expertos acerca de cuáles son esas competencias dentro del sector.

Tabla #2.

| Principales competencias del profesional en relaciones y negocios internacionales según entrevistas aplicadas en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica | |
|--|--|
| Competencias Disciplinarias | |
| <p style="text-align: center;">Comex <i>Licda. Laura Escalante</i> <i>Asistente Dirección General de Comercio</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Temática aduanera • Temática administrativa • Resolución alternativa de Controversias • Técnicas de negociación • Manejo de la cultura en la mesa de negociación • Técnicas de comercio internacional • Relaciones internacionales • Comunicación intercultural • Idioma inglés 100% |
| <p style="text-align: center;">Comex <i>Lic. Rolando Chavarría</i> <i>Jefe de Recursos Humanos</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Idioma inglés • Tercer idioma • Manejo de excelente dinámica de negociación • Manejo logístico • Manejo de las diferencias culturales en las negociaciones • Técnicas de comercio • Temática en resolución de conflictos • Relaciones internacionales |
| <p style="text-align: center;">Procomer <i>Lic. Michael Chacón</i> <i>Analista Económico, Inteligencia Comercial</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en términos de comercio internacional (INCOTERMS) • Reconocimiento de procesos relacionados con intercambios comerciales • Conocimiento en temas de exportación e importación • Procedimientos aduaneros |

| | |
|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none">• Técnicas de comercio internacional• Manejo logístico• Reglamentos y leyes |
| <p>Procomer Lic. Evelyn Sáenz Reclutamiento y Desarrollo</p> | <ul style="list-style-type: none">• Conocimientos profundos de los procedimientos de intercambio comercial• Procedimientos aduaneros• Compromiso con la carrera |

Según las entrevistas realizadas a empleadores y expertos tanto en el Ministerio de Comercio Exterior como en la Promotora del Comercio, existen una serie de conocimientos técnicos, habilidades o destrezas disciplinarias que los profesionales que se desarrollen en alguna de estas instituciones deben poseer para ejecutar de manera más eficiente y eficaz su desempeño laboral. A continuación se detallarán cada una de las principales competencias disciplinarias que la tabla anterior mostró, según las entrevistas realizadas.

Temática aduanera:

Esta competencia disciplinaria que se menciona en la tabla #2, hace referencia al conocimiento y a la aplicación que se debe tener de todos los procedimientos, trámites y legislación aduaneros en lo que se refiere al comercio internacional, en el tema de legislación, específicamente de nuestra legislación nacional, ya que es necesario

comprender los principales aspectos del campo aduanero, más aún al tratarse de relaciones entre países o bloques que no conocen nada de nuestra legislación. De este modo, la competencia disciplinaria acerca de la temática aduanera abarca conocimientos amplios y profundos acerca de esos procedimientos para ser desempeñados de manera adecuada.

Resolución Alternativa de Controversias:

Esta es una competencia bastante destacable, puesto que sabemos que al negociar nos vemos enfrentados a situaciones de conflicto, propiciadas por desacuerdos u opiniones distintas, que de no ser resueltas de la mejor manera, podrían significar un desenlace negativo en las relaciones; es por eso que según los entrevistados que proporcionaron esta respuesta, la competencia acerca de la resolución alternativa de controversias se refiere tanto a poder analizar los diferentes mecanismos de

solución de las mismas que se utilizan en el comercio internacional, así como a tener el conocimiento del procedimiento apto para esto, estimado por medios alternativos a un litigio, tales como arbitraje, mediación o juicio abreviado, para solucionar de esta forma,, efectivamente cualquier controversia que, eventualmente pudiera suscitarse.

Técnicas de Negociación:

Dentro de lo que es la temática de negociación y sus diferentes procesos, es necesario conocer las distintas habilidades que existen para negociar con los demás, así como los estilos, planeación y desarrollo de la negociación internacional, conocer a fondo cuáles son las vías por las que se puede manejar una negociación exitosa, por ejemplo: una negociación inmediata, negociación progresiva, etc. Además es importante acotar que dentro de esta competencia también se encuentran contempladas las estrategias a seguir en cualquier negociación que se tenga por delante.

Manejo de la Cultura en la mesa de negociación:

Es necesario dominar la importancia de la cultura cuando se está negociando, en especial cuando se negocia con personas de costumbres, ideas o

creencias bastante alejadas a nuestra realidad cultural. De este modo, es como la negociación intercultural en los negocios internacionales resume otra de alguna de las competencias disciplinarias que demarcaron los entrevistados, dicho así, es vital reconocer y lidiar con el comportamiento transmitido socialmente de pautas, normas, creencias o valores de una sociedad, y saber llevar a buen término una negociación entre personas sumamente distintas a nosotros. Asimismo, es requerido que esta competencia congrege conocimientos que van desde elementos básicos de la cultura hasta las consecuencias inmediatas resultado de un mal entendimiento de la cultura ajena.

Técnicas de Comercio Internacional:

Es un factor clave de conocimiento debido a que es el tema principal de abordaje de la mayoría de las negociaciones, ya que las técnicas que se utilicen para llevar a cabo las diferentes tareas relacionadas con el comercio internacional, establecerán el éxito o no de las mismas.

Dentro de este criterio acerca de técnicas de comercio internacional, podemos encontrar todo aquello relacionado con axiomas y

procedimientos del comercio internacional que son necesarios para un mayor entendimiento de este y realizar mejor las gestiones dentro de un posible acuerdo o asesoramiento en temática de comercio internacional.

Relaciones internacionales:

Se refiere a tener un conocimiento importante acerca de cómo manejar las relaciones internacionales y saber definir las mismas en una eventual negociación, además de conocer la forma apta de llevar a cabo dichas relaciones. Se presenta entonces como otra de las competencias disciplinarias más importantes, al tener la capacidad de abarcar temas de amplio espectro como las relaciones internacionales, que permitirá al profesional desempeñarse de una mejor manera, sobre todo frente a socios, negociadores o clientes internacionales.

Dinámica de negociación:

Es necesario conocer las distintas dinámicas que se pueden emplear a la hora de llevar a cabo una negociación, ya que estas pueden determinar el éxito de la misma. Es decir, es necesario que el profesional conozca cuál es la manera de seguir una negociación para determinar pautas a la hora de negociar

o asesorar acerca del tema. Esta competencia hace hincapié en la forma en que la negociación se debe de llevar a cabo, también reconoce las habilidades o destrezas acerca de los procedimientos del comercio internacional y de las respectivas negociaciones respecto al tema.

Incoterms:

La competencia que habla acerca de los incoterms, pretende proponer que el profesional conozca de manera intensa el significado de todos los incoterms que existen, además resulta vital, saber darles buen uso y conocer el alcance de estos términos de comercio internacional; resulta importante conocer profundamente todos estos 13 incoterms que existen con el fin de poder desempeñarse de manera efectiva, sin dejar vacíos o brechas en todo lo referente a incoterms, y de esta forma en particular el cliente se encuentre satisfecho y el profesional actuando en virtud de todos sus conocimientos.

Reglamentos y leyes:

Es necesario conocer las principales leyes, reglamentos o regulaciones que rigen, no sólo al país nacional sino también al país de destino de una futura exportación o eventual negociación, para asegurar el cumplimiento óptimo

de esta ley y evitarse demoras, incumplimientos, multas o cualquier inconveniente relacionado con la legislación de alguna de las dos partes, y por consiguiente, trabajando siempre amparado a la ley.

Idioma inglés:

La globalización mundial y el grado de internacionalización de las empresas y entidades, ha influido en el desarrollo del idioma inglés como segunda lengua. De este modo, para todos los entrevistados una de las competencias más sobresalientes resultará precisamente el dominio del idioma inglés, lo que consideran como una de las competencias disciplinarias vitales para el buen desempeño de un profesional en relaciones y negocios internacionales, y cual sea su profesión, asimismo el dominio, tanto de manera oral como escrita del idioma representa una competencia básica que deben poseer todos los profesionales en estudio y sea cual sea el puesto en que se desempeñe, para cumplir, con las exigencias del mercado y del sector, recordando que esto se debe a la demanda del mercado laboral nacional y mundial.

Conclusiones.

Actualmente, el grado de internacionalización de las empresas y de las diferentes entidades públicas en general, hace que los profesionales en relaciones y negocios internacionales sean parte fundamental de esta. Los conocimientos adquiridos por un profesional en las carreras antes mencionadas, son relevantes en el tanto cumplan con las necesidades requeridas por el sector.

A pesar de ser una carrera de amplio espectro y quizá no muy tomada en cuenta en años anteriores, actualmente, la profesión de relaciones y negocios internacionales, abarca una de las áreas de mayor auge, tanto en Costa Rica, como en el resto del mundo. El comercio internacional está delimitando cada vez más la posibilidad de afrontar con éxito la globalización y ser parte de un mundo menos dividido en temas de comercio.

Por tanto, la formación de los profesionales en relaciones y negocios internacionales es vital, pero más aún lo es contar con profesionales que posean las principales competencias generales y disciplinarias requeridas por el ámbito laboral, en el caso específico de este estudio, por el Ministerio de Comercio

Exterior de Costa Rica y por la Promotora del Comercio Exterior.

De este modo, las entrevistas aplicadas a expertos y empleadores de ambas instituciones antes mencionadas, arrojaron cantidad de datos relevantes acerca de las competencias generales y disciplinarias que deben poseer todos aquellos profesionales en relaciones y negocios internacionales contratados por el sector público, específicamente por Comex y Procomer, para desempeñarse de la manera óptima y efectiva posible.

La información lograda a través de las entrevistas realizadas se resume en la tabla que a continuación se mostrará, misma que fue elaborada partiendo del criterio de los empleadores y expertos entrevistados, lo que permitió establecer y exponer cuáles son las principales competencias generales y disciplinarias del profesional en estudio, para desarrollarse en el sector público, específicamente en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.

Finalmente, gracias a la información recabada por medio de dichas entrevistas es posible establecer cuál es el perfil ideal para estos profesionales. Además, las entrevistas también reflejaron cuáles son las principales fortalezas y debilidades tanto del

profesional a la hora de entrar al sector público, como del sector en el momento de contratar.

Perfil ideal de los profesionales en relaciones y negocios internacionales en Comex y Procomer.

En seguida, la tabla número #3 muestra el perfil ideal de los profesionales en las dos carreras antes mencionadas, tanto dentro del Ministerio de Comercio Exterior como de la Promotora Del Comercio.

Tabla #3

| <i>Propuesta del perfil ideal del profesional en relaciones y negocios internacionales en el Ministerio de Comercio Exterior y en la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica</i> | | |
|---|--|--|
| <i>Principales Competencias Generales en ambas entidades</i> | | |
| <i>Competencia</i> | <i>Descripción de esa competencia</i> | <i>Comportamiento esperado según dicha competencia</i> |
| <i>Dinamismo</i> | Actúa con energía activa y vitalidad para estimular cambios o desarrollo, es decir, emprende actividades con energía y rapidez | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Demuestra actuar rápida y eficazmente ante actividades relacionadas con el desarrollo de la institución y de su puesto de trabajo ◆ Promueve la efectividad de utilizar comportamientos dinámicos en la institución |
| <i>Adaptabilidad</i> | Es capaz de ajustarse o acomodarse a una cosa o situación nueva | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Dispuesto a amoldarse a nuevas tareas o actividades, así como a nuevos retos dentro de la institución ◆ Abierto a la reestructuración de ideas |

| | | |
|--|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Apto para traspasar la conciencia adaptativa a los demás |
| Liderazgo | Influye en los demás de manera positiva ante las diversas situaciones que se pueden presentar dentro de la institución | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Encargado de motivar e influenciar inteligentemente a los demás frente a situaciones de vital importancia para la institución ◆ Se involucra positivamente con los demás para conseguir objetivos comunes |
| Multitasking | Capaz de acondicionarse a la ejecución concurrente de dos o más trabajos, actividades o procesos | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Se involucrar acertadamente en distintos procesos, aún cuando estos sean distintos a los de costumbre ◆ Competente en la realización de diversas tareas ◆ Capaz de transmitir su habilidad a los demás |
| Excelente comunicación oral y escrita Manejo de la Convivencia Desarrollo de las relaciones interpersonales | Se comunica con determinación e impacto, logrando un ambiente en donde las personas a su alrededor se comuniquen asertivamente, de manera firme y honesta. | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Genera un buen entorno laboral. ◆ Mantiene a sus compañeros o colaboradores informados de manera correcta. ◆ Comunica con transparencia las situaciones de la institución. ◆ Mantiene un contexto tranquilo y profesional. |
| Tolerancia Autocontrol Dominio propio | Maneja de forma adecuada la capacidad para enfrentarse con serenidad a situaciones difíciles, | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Resuelve de manera tranquila y eficaz una situación difícil. ◆ Transmite a los demás la |

| | | |
|---|--|---|
| <p>Temple</p> <p>Confianza en sí mismo</p> | desconocidas o de estrés. | <p>templanza para enfrentar acontecimientos nuevos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Control impresionante de sus situaciones personales en el lugar de trabajo. |
| <p>Confiabilidad</p> <p>Transparencia</p> <p>Franqueza</p> | Actúa con sinceridad y confianza en cualquiera de las situaciones de la institución o su puesto. | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Aporte de sus criterios de manera franca y directa ◆ Busca la forma de hacer que otros hablen sinceramente. |
| <p>Iniciativa</p> | Trabaja de manera que pueda lograr, asertivamente, adelantarse a los demás en actuar o hablar. | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Propuestas rápidas de nuevas ideas. ◆ Elaboración de materiales que ayuden a la optimización del tiempo y de su labor. |

Principales Competencias Disciplinarias

| Comex | | | Procomer | | |
|----------------------------------|--|---|-----------------------------------|---|---|
| Competencia | Descripción | Comportamiento esperado | Competencia | Descripción | Comportamiento esperado |
| Temática Aduanera | Poseer el conocimiento de todos los procedimientos aduaneros relacionados al comercio internacional. | *Efectúe trámites de aduana. *Hable con precisión acerca de los procedimientos aduaneros | INCOTERMS | Manejar el uso adecuado de los 13 incoterms | *Aplica de manera efectiva el incoterm utilizado *Proponga el inco term más óptimo, según la situación |
| Resolución Alternativa de | Identificar y manejar el procedimiento | *Colabore con posibles situaciones de | Reconocimiento de procesos | Conocer cuál es la dinámica de los | *Actúe de manera eficiente ante el |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| Controversias | de solución de controversias, por medios alternativos a un litigio, tales como arbitraje, mediación, o juicio abreviado. | conflicto. *Sepa manejar con precisión métodos de solución de controversias. | relacionados a intercambios comerciales | intercambios comerciales | cliente en materia de asesoramiento en intercambios comerciales *Promueva ideas óptimas frente a los futuros intercambios comerciales |
| Técnicas de Negociación | Identificar las distintas formas de negociación | *Proponga tipos de negociación adecuados. según situación *Demuestre en una mesa de negociación por qué el tipo de negociación utilizado es el ideal. | Temática de Exportación e Importación | Maneja a la perfección temas relacionados a las exportaciones e importaciones. | *Asesore acertadamente en temas de exportaciones e importaciones. |
| Comunicación intercultural | Conocer la forma en que la gente de diferentes orígenes culturales se comunica entre sí. | *Efectúe de manera óptima una negociación con personas distintas. *Promueva la eficiencia al tratar con personas de distinta cultura. | Procedimientos aduaneros | Manejo de toda la temática aduanera. | *Efectúe o asesore en trámites de aduana. *Conozca los requerimientos y deficiencias en un trámite aduanero. |
| Técnicas de Comercio Internacional | Conocimiento absoluto acerca de toda la temática de comercio internacional. | *Asegura el cumplimiento de las gestiones de comercio internacional. | Reglamentos y leyes | Conoce en alguna medida la legislación nacional en temas de exportaciones e importaciones. | *Efectúe trámites en función de la legislación nacional, en tema de comercio internacional *Asesore |

| | | | | | |
|---------------------------------------|---|---|----------------------|---------------------------------------|---|
| <i>Dinámica de Negociación</i> | Saber de manera clara cuáles son las maneras de seguir y llevar a buen término una negociación. | *Aplicar conocimientos en la mesa de negociación. *Influir de manera persuasiva en los demás para cerrar con éxito una negociación. | <i>Inglés</i> | Conocimiento total del idioma inglés. | *Comunicación oral y escrita 100% en inglés. *Reconoce procesos o documentación en el idioma inglés. |
| <i>Inglés</i> | Presentar conocimiento 100% del idioma inglés | *Expresar ideas en el idioma inglés *Capaz de redactar o leer documentos en el idioma inglés. *Emprender comunicación asertiva en el idioma inglés. | | | |

Como bien lo expuso la tabla anterior, los profesionales en relaciones y negocios internacionales, tanto en Comex como en Procomer, presentan un perfil similar en cuanto a las competencias generales requeridas, ya que en ambas entidades las características personales y las relacionadas con el lugar de trabajo resultan equivalentes entre sí.

De este modo, se resumen las principales competencia generales así: dinamismo, adaptabilidad, versatilidad, fuertes niveles de liderazgo, responsabilidad, multitasking, excelente comunicación oral y escrita, manejo de la convivencia, tolerancia ante la presión y dominio propio, además de

integridad, energía, ética, iniciativa, desarrollo de relaciones interpersonales, capacidad para aprender procedimientos, innovación, colaboración, franqueza y templanza.

Estas competencias, según el criterio de expertos y empleadores son vitales para que el profesional en estudio pueda ingresar y desempeñarse satisfactoriamente en algunas de las dos instituciones mencionadas con anterioridad.

Por todo lo anterior, se puede decir que el perfil ideal es una composición de diferentes habilidades y destrezas personales que permiten, de una manera efectiva, relacionarse con las demás personas de su ámbito laboral; por esto

es que dentro de las principales competencias generales se encuentran la comunicación asertiva, tanto de manera oral como de forma escrita, en el idioma español o inglés.

Asimismo, como se pudo observar en la tabla, la habilidad para realizar distintas tareas dentro de un mismo ámbito laboral también se constituyó en una de las competencias primordiales a nivel general requeridas por esta entidad para los profesionales antes mencionados, ya que el interactuar con diferentes tareas a la vez, potencializa y optimiza el desempeño laboral.

Con respecto de las competencias disciplinarias, en la misma tabla se puede observar como en este caso, las competencias sí varían un poco, según la entidad. Debido a las diferencias de funciones tanto en el ministerio como en la promotora. De este modo la tabla anterior reflejó con exactitud cuáles son las principales competencias que proporcionan el perfil ideal del profesional en relaciones y negocios internacionales según entidad.

Recomendaciones.

Es vital que los profesionales en relaciones y negocios internacionales aspirantes a desempeñarse laboralmente dentro de entidades de carácter público, como lo son el Ministerio de Comercio

Exterior y la Promotora del Comercio, desarrollen una conciencia adecuada acerca de las competencias exigidas frente a una posible contratación, ya que el conocimiento de dichas competencias y el cumplimiento de las mismas significaría una importante posibilidad dentro de este sector, de difícil acceso como muchos lo estiman.

El profesional en las carreras de relaciones y negocios internacionales debe buscar un rango de especialización importante, ya que los conceptos y temas manejados dentro de estas entidades requieren de un énfasis destacado para ahondar en los contenidos relacionados especialmente con el comercio internacional.

Asimismo, es importante que el profesional no deje de lado la realidad actual acerca del idioma inglés, ya que en las dos entidades estudiadas el conocimiento del idioma es vital para desempeñar de manera eficaz las funciones, del mismo modo, el tener en cuenta que el dominio de un tercer idioma, es parte de la realidad mundial y de la competencia, es importante para realizar de manera personal un fomento en lo que se refiere al aprendizaje de otra lengua, aparte de la nativa y del inglés, lo cual sería formidable para el acceso a una entidad de carácter público como el ministerio o la promotora,

mismas que necesitan de personal capacitado en esta área.

Bibliografía

Álvarez - Gayou Jurgenson, J. L. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa*. México: Paidós Mexicana, S.A.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Lucio Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Norh, K., & Rivas, R. (2008). *Gestión del Conocimiento, una guía práctica hacia la empresa inteligente*. España: Amerthon Internacional S.A.

Spencer, L., & S.M, S. (1993). *Competence at work, models for superior performance*. John Wiley & Sons.

Bibliografía Electrónica

Financiero, E. (17 de Agosto de 2009). *El Financiero en Línea*. Recuperado el 26 de Enero de 2010, de <http://www.elfinanciero.com.mx/ElFinanciero/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?docId=138146&docTipo=1&orderby=docid&sortby=ASC>

Lanuque, A. (5 de Abril de 2010). *LosRecursosHumanos.com*. Recuperado el 5 de Abril de 2010, de <http://www.losrecursoshumanos.com/contenidos/167-competencias-generales.html>

PROCOMER. (s.f.). *PROCOMER*. Recuperado el 5 de Febrero de 2010, de http://www.procomer.com/Espanol/Procomer-01/procomer_historia-01-01.html

Varela, I. (1 de Octubre de 2006). *nacion.com*. Recuperado el 30 de Enero de 2010, de <http://www.nacion.com/proa/2006/octubre/01/reportajes839681.html>

Anexos.

Anexo #1

Cuestionario de la Entrevista.

1. ¿Cuál es el perfil de un profesional en negocios internacionales dentro del Ministerio, sea cuál sea su departamento?
2. ¿Cuáles son las principales deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?
3. ¿Qué grado de preparación, considera usted importante, que posea el profesional en relaciones y negocios internacionales para desempeñarse en instituciones gubernamentales afines?
4. ¿Cuáles son las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones de profesionales en relaciones y negocios internacionales?
5. ¿Cuáles son las competencias generales del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?
6. ¿Cuáles son las competencias disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?
7. ¿Qué limitaciones existen para el profesional graduado en la carrera de relaciones internacionales y/o negocios internacionales para entrar al sector público?
8. ¿Cuál es la edad promedio de los profesionales contratados hasta la fecha por el sector público en el ámbito de relaciones y negocios internacionales?
9. ¿Cómo califica usted la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país?
10. ¿Qué importancia requiere para usted, la contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la época actual?

Anexo #2

Información de la Entrevista:

***Licda. Laura Escalante, MBA.
Asistente de Dirección General de Comercio.
Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.***

1. ¿Cuál es el perfil de un profesional en negocios internacionales dentro del Ministerio, sea cuál sea su departamento?

La mayoría de profesionales tienen carreras como derecho, economía, administración de empresas o relaciones internacionales; siempre todos afines en el ámbito internacional. Generalmente en el ministerio se buscan profesionales que hayan alcanzado un nivel académico por lo menos de licenciatura, ya que el bachillerato no es valorado, siendo que los puestos necesitan de personas un poco más especializadas; de hecho el post grado es la mayor inclinación.

2. ¿Cuáles son las principales deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

La carrera de relaciones internacionales y negocios internacionales, es una carrera de amplio espectro de conocimiento, es decir en ciertas ocasiones, se comporta como una profesión de conocimiento amplio y básico en vez de ser especializado y profundo; quizá las principales deficiencias sean la falta de especialización, tanto de la carrera como del profesional en sí.

3. *¿Qué grado de preparación, considera usted importante, que posea el profesional en relaciones y negocios internacionales para desempeñarse en instituciones gubernamentales afines?*

Repito, que el grado académico de preparación, debe de ser de licenciado hacia arriba; dado que los puestos de trabajo, en ocasiones, requieren de una especialización más profunda al tratarse de temas como comercio o negocios internacionales; correr el riesgo de contratar a un bachiller, generalmente no se da.

4. *¿Cuáles son las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones de profesionales en relaciones y negocios internacionales?*

Quizá una de las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones es el desconocimiento con respecto a las carreras de relaciones y negocios internacionales, ya que generalmente, por experiencias propias, los empleadores no resultan saber qué hace un internacionalista o un profesional en negocios internacionales.

5. *¿Cuáles son las competencias generales del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

Los profesionales en el ministerio generalmente, resultan ser o convertirse en profesionales “*multitasking*”, es decir personas capaces y dispuestos a realizar distintas tareas, incluso poco relacionadas con su profesión. La disponibilidad para viajar es vital dentro de esta institución, contar con el conocimiento de un tercer idioma, a pesar de que es poco usual dentro del ministerio, sería lo ideal; el manejo de la convivencia es muy importante ya que la mayoría de reuniones o viajes se hacen en grupos de trabajo y con delegaciones bastante grandes, en ciertos casos. Además de contar con una fuerte

tolerancia ante las presiones, asimismo contar con un dominio propio importante y de la misma manera presentar autonomía.

6. ¿Cuáles son las competencias disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

El ministerio cuenta con personas que representan los miembros negociadores en diferentes áreas, estas áreas se han ido especializando con el pasar del tiempo, y las competencias laborales básicas se resumen en temática aduanera, que recaba acciones como negociar y coordinar; en temática general que más bien son los encargados de los temas generales de las negociaciones; en temática administrativa y en la parte de solución de controversias; de este modo, las principales competencias laborales de los profesionales aquí contratados, para el área sustancial del ministerio. Además se requiere de un alto conocimiento acerca de las técnicas de negociación más relevantes, además de tener muy claro el manejo de temas como la cultura en una mesa de negociación. Así como conocimientos en técnicas de comercio internacional, en relaciones internacionales y una asertiva comunicación intercultural.

7. ¿Qué limitaciones existen para el profesional graduado en la carrera de relaciones internacionales y/o negocios internacionales para entrar al sector público?

Como lo mencioné en una de las preguntas anteriores, la falta de conocimiento por parte del sector con respecto a qué hacen los profesionales en relaciones y negocios internacionales, se convierte en una de las mayores limitantes para la contratación, puesto que si no se conoce del tema, generalmente se buscan personas profesionales en otras áreas de mayor auge o conocimiento.

8. *¿Cuál es la edad promedio de los profesionales contratados hasta la fecha por el sector público en el ámbito de relaciones y negocios internacionales?*

No se buscan personas por edad, en realidad lo que se busca son profesionales aptos para los puestos que se ofrecen. La persona mayor que trabaja para el ministerio, en el área sustancial del mismo, tiene aproximadamente 42 años y el menor tiene 25, de modo tal que, la edad no es determinante en el momento de la contratación.

9. *¿Cómo califica usted la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país?*

La califico como una buena preparación en el tanto el profesional encuentre su área de énfasis, con un buen énfasis su preparación será buena; por cierto no es importante la procedencia universitaria del profesional, tenemos personas de la Universidad Nacional y de universidades privadas.

10. *¿Qué importancia requiere para usted, la contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la época actual?*

Es realmente importante puesto que la actualidad demanda a contratar personas especializadas en temas nuevos, en temas actuales. La contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales es importante gracias al mar de conocimientos que se poseen en ambas profesiones, permitiendo así que los profesionales desarrollemos experiencia y especialización mediante la práctica.

Anexo #3

Información de la Entrevista:

*Lic. Rolando Chavarría
Jefe de Recursos Humanos
Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica*

1. ¿Cuál es el perfil de un profesional en negocios internacionales dentro del Ministerio, sea cuál sea su departamento?

Una persona de integridad, de ética laboral, responsable y de altos niveles de liderazgo es básicamente lo que describe el perfil de un profesional en la carrera de negocios internacionales dentro del ministerio. Por otro lado, también es requerido un grado académico mayor de bachillerato puesto que el ámbito en el cual se desarrollará el profesional requiere de conocimientos más profundos.

2. ¿Cuáles son las principales deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

La falta de un tercer idioma, y la poca especialización hacen del profesional en relaciones y negocios internacionales uno débil frente a profesionales más especializados y con conocimientos más enfáticos dentro del sector

3. *¿Qué grado de preparación, considera usted importante, que posea el profesional en relaciones y negocios internacionales para desempeñarse en instituciones gubernamentales afines?*

El grado de preparación en definitiva va de licenciado hacia arriba, puesto que, repito, las funciones de los puestos de trabajo ciertamente son muy específicos y requieren de una experiencia en el tema mayor, por lo que el bachillerato no coincide con el grado de preparación del profesional que buscamos para el área sustancial del ministerio.

4. *¿Cuáles son las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones de profesionales en relaciones y negocios internacionales?*

Existe un desconocimiento importante por parte del sector acerca de las características primordiales de la carrera, además muchas veces los profesionales en relaciones, negocios o comercio internacional apenas han alcanzado un grado de bachillerato, lo cual los pone en desventaja y permite que el ministerio sea deficiente en sus contrataciones.

5. *¿Cuáles son las competencias generales del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

Las principales competencias generales abarcan una gama de excelentes relaciones interpersonales que se fundamenten en el buen trato y sobretodo en el trato eficiente hacia los demás, asimismo la energía, la ética el liderazgo la iniciativa, la tolerancia ante situaciones nuevas o de estrés, son de los requerimientos primordiales dentro de las competencias generales, además de colaboración, franqueza, temple y dominio propio.

6. *¿Cuáles son las competencias disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

Definitivamente un manejo acertado del idioma inglés, así como una excelente dinámica de negociación, de la misma manera que el manejo de temáticas aduaneras y de comercio internacional, así como en el tema de solución de controversias, y el manejo de los temas culturales dentro de una negociación, así como conocimiento en técnicas de comercio internacional, temática en resolución de conflictos y relaciones internacionales son fundamentales dentro de las competencias disciplinarias del profesional en estudio.

7. *¿Qué limitaciones existen para el profesional graduado en la carrera de relaciones internacionales y/o negocios internacionales para entrar al sector público?*

El manejo de más de dos idiomas, y la falta de especialización.

8. *¿Cuál es la edad promedio de los profesionales contratados hasta la fecha por el sector público en el ámbito de relaciones y negocios internacionales?*

La edad promedio va entre los 25 a los 40 años. Pero es importante acotar que no se buscan personal según edad.

9. *¿Cómo califica usted la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país?*

Es buena, sin embargo debe de especializarse más dado a las grandes demandas no solo del sector, sino de las empresas en general.

10. ¿Qué importancia requiere para usted, la contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la época actual?

Es realmente importante, ya que la internacionalización ha hecho que la carrera tenga más demanda con el pasar del tiempo, además de que estos profesionales saben de varios temas y eso es importante también, ya que de alguna manera positiva se puede aprovechar el amplio espectro de estas profesiones.

Anexo #4

Información de la Entrevista:

***Lic. Michael Chacón
Analista Económico, Inteligencia Comercial
Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica***

1. ¿Cuál es el perfil de un profesional en negocios internacionales dentro de la Promotora, sea cuál sea su departamento?

Yo laboro en el departamento de Inteligencia Comercial, que es el encargado de elaborar toda la información estadística oficial de Procomer y la realización de estudios de mercado. Los estudios de mercado dependen mucho de la necesidad que se tenga, pueden ser sobre un país, una región, o un segmento de mercado de interés en algún país, estudios para valorar ferias o eventos internacionales en los que Procomer vaya a participar.

2. ¿Cuáles son las principales deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

Una de las principales debilidades que he notado es que no conocen claramente la realidad del sector empresarial nacional. Lo que les complica el poder entender que es lo que necesitan los empresarios tanto grandes como pequeños.

3. ¿Qué grado de preparación, considera usted importante, que posea el profesional en relaciones y negocios internacionales para desempeñarse en instituciones gubernamentales afines?

Se debe conocer sobre la dinámica del comercio internacional y conocer el sector empresarial. Es importante que se conozca de temas de logística y de acceso a mercados. Pero sobretodo tener noción de cuál es la realidad del sector empresarial.

4. ¿Cuáles son las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones de profesionales en relaciones y negocios internacionales?

En realidad existe mucho desconocimiento por parte de las empresas y de las entidades públicas a la hora de contratar profesionales, puesto que en el caso de los profesionales en relaciones y/o negocios internacionales no se tiene muy claro sus funciones o sus ideas.

5. ¿Cuáles son las competencias generales del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

Dentro de Procomer depende del departamento pero en forma general, debe ser un profesional que interactúe mucho con el sector empresarial, que comprenda sus realidades y que conozca cual es la dinámica del comercio internacional. Además de características como la tolerancia, el dominio propio, la versatilidad, la confiabilidad y transparencia, así como un excelente manejo de las relaciones interpersonales.

6. *¿Cuáles son las competencias disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

Esto es muy variado por ejemplo en Procomer trabajan hasta odontólogos que no conocen nada de comercio internacional, también hay tecnólogos de alimentos, ingenieros industriales, economistas y gente de aduanas. Es importante que la persona que va a trabajar promoviendo un sector determinado conozca bien el sector y además tenga noción de cómo funciona el comercio internacional. Que conozca de técnicas de comercio, de manejo logístico y reglamentos y leyes.

7. *¿Qué limitaciones existen para el profesional graduado en la carrera de relaciones internacionales y/o negocios internacionales para entrar al sector público?*

El conocer poco de la gestión empresarial.

8. *¿Cuál es la edad promedio de los profesionales contratados hasta la fecha por el sector público en el ámbito de relaciones y negocios internacionales?*

Al menos en Procomer la mayor parte del personal está en un rango entre los 25 a los 38 años.

9. *¿Cómo califica usted la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país?*

Es necesario mejorar la formación en lo que es la gestión empresarial. Pero en lo demás bien en general.

10. ¿Qué importancia requiere para usted, la contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la época actual?

En Procomer y en las empresas es muy importante dado el nivel de internacionalización o de interés por este que existe en los sectores productivos nacionales.

Anexo #5

Información de la Entrevista:

***Licda. Evelyn Sáenz
Reclutamiento y desarrollo
Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica***

1. ¿Cuál es el perfil de un profesional en negocios internacionales dentro de la Promotora, sea cuál sea su departamento?

Si bien a nivel de perfil la carrera como tal no se menciona, el personal que mayormente se contrata para el puesto de negociador es el de RI O NI en la Promotora como tal estas carreras son solicitadas en puestos como promotores y el ejecutivo de inversiones, al existir un convenio con el ministerio, el cual consiste en hacer la contratación de los negociadores como empleado de PROCOMER pero que brinda sus servicios al ministerio en últimos años la mayoría del personal para ocupar estos puestos son de dichas carreras.

2. ¿Cuáles son las principales deficiencias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?

La falta de conocimiento en relación a la legislación, habilidad de negociación y dominio de más de dos idiomas.

3. *¿Qué grado de preparación, considera usted importante, que posea el profesional en relaciones y negocios internacionales para desempeñarse en instituciones gubernamentales afines?*

Tanto en la promotora como en el ministerio de acuerdo al convenio deben ser licenciados y preferibles con grado de maestría.

4. *¿Cuáles son las principales deficiencias del sector en cuanto a contrataciones de profesionales en relaciones y negocios internacionales?*

En lo personal considero que en la actualidad tienen un buen ámbito laboral y esto a raíz de los tratados de comercio en donde la profesión tomo un papel muy importante.

5. *¿Cuáles son las competencias generales del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

Debe ser una persona muy dinámica, adaptativa, versátil, con un fuerte nivel de liderazgo, negociación y responsabilidad ante la orientación al cliente. Además de tolerancia y autocontrol. Muy diplomático e influyente.

6. *¿Cuáles son las competencias disciplinarias del profesional en relaciones y negocios internacionales dentro del sector público?*

En nuestro caso en particular manejamos un código de ética interno e igualmente debe ser una persona con comportamientos responsables, leal, honesta, respetuosa.

7. *¿Qué limitaciones existen para el profesional graduado en la carrera de relaciones internacionales y/o negocios internacionales para entrar al sector público?*

La experiencia y el manejo de idiomas.

8. *¿Cuál es la edad promedio de los profesionales contratados hasta la fecha por el sector público en el ámbito de relaciones y negocios internacionales?*

En nuestro caso no aplica siempre y cuando sea un profesional apto al puesto no se hace ningún tipo de discriminación.

9. *¿Cómo califica usted la preparación del profesional en relaciones y negocios internacionales en nuestro país?*

No solo pasa en esa profesión sino que en otras se basan en la teoría y se olvidan de prepara al estudiante a situaciones de difícil negociación y discusión de hecho por la experiencia muchos en la entrevista no saben cómo expresarse ni mucho menos como mercadearse. Si la teoría es importante pero la habilidad de palabra y de relación e este caso juega un papel importante.

10. *¿Qué importancia requiere para usted, la contratación de profesionales en relaciones y negocios internacionales para el sector público, en la época actual?*

Mucha como mencione anteriormente en una carrera que ha abierto caminos y fronteras.

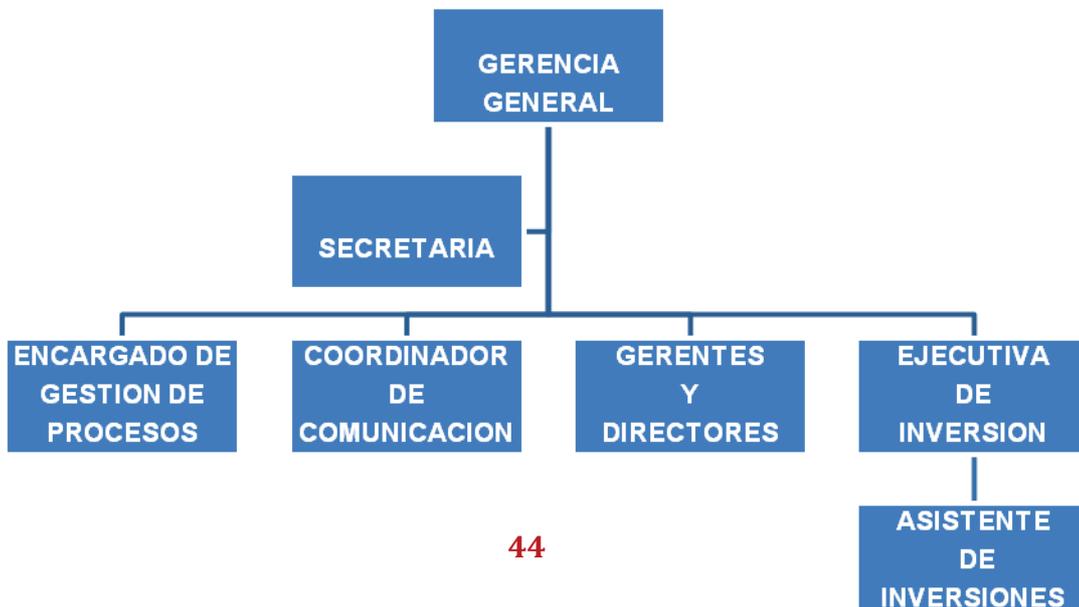
Anexo #6



| | | |
|---|---|------------------------------|
| Nombre del puesto: Ejecutivo de Inversiones | Departamento: Gerencia General | Código: PRO-GG-004 |
| Puesto del jefe inmediato: Gerente General | Jornada laboral: Lunes a Viernes 8 a.m. a 5 p.m. | Fecha: |

PERFIL DE PUESTO

GERENCIA GENERAL



Resumen del Puesto

Asesorar a los inversionistas en relación con lo que ofrece el país. Dando seguimiento, a los interesados en invertir en Costa Rica respecto a las ventajas que ofrecen nuestro país y los requisitos que deben cumplir en los diferentes regímenes de exportación existentes.

Descripción de Tareas

a. Atención y Asesoramiento a Inversionistas

- Asesorar a los inversionistas, nacionales y extranjeros, interesados en establecer sus operaciones bajo algún régimen especial de exportación.
- Atender a los inversionistas potenciales remitidos por CINDE o cualquier otra institución.

b. Promoción

- Realizar viajes de promoción y atracción de inversión en el exterior.
- Formular estrategias de atracción de IED y planes de trabajo.

c. Participación en Seminarios

- Participar en seminarios y conferencias referentes a los temas desarrollados por el puesto tanto a nivel nacional como internacional.
- Apoyar en preparación de proyectos relacionados con cooperación técnica y financiera relacionados con el arraigo de la inversión extranjera directa en el país.

d. Desarrollo

- Coordinar con C.R. Provee y Promoción Comercial los programas a desarrollar y sus necesidades financieras.
- Coordinar con la Gerencia Financiera y Gerencia General del tema de procuración de fondos.
- Efectuar un análisis de tendencias en la IED al país e identificación de sectores estratégicos.

e. Coordinación de Temas e Inversión

- Coordinar los temas de inversión nacional y extranjera con otros entes estatales.

f. Visitas post-establecimiento

- Realizar visitas post-establecimiento a la IED en el país (Zonas Francas- rurales y urbanas)

| Responsabilidades del Cargo | |
|-----------------------------------|---|
| 1. Por equipo de oficina | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teléfono. ▪ Computadora portátil. |
| 2. Por manejo de fondos o valores | Presupuesto de inversión nacional y extranjera. |
| 3. Por información | Confidencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cartas de apoyo a la inversión. |
| 4. Por toma de decisiones | Toma decisiones complejas basado en políticas y objetivos funcionales. |

| Consecuencia de Errores |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un mal asesoramiento o toma de decisión podría ocasionar que no se lleve a cabo una inversión o que un inversionista deje de invertir en el país. |

| Supervisión | |
|--|--|
| <u>Ejercida:</u> | <u>Recibida:</u> |
| Supervisa a la Asistente de Inversiones. | Es supervisado por el Gerente General. |

| Condiciones de Trabajo |
|--|
| <u>Condiciones ambientales:</u> las condiciones de trabajo en las que se desempeña son buenas. |
| <u>Enfermedades y accidentes:</u> existe alguna probabilidad de sufrir accidentes y no existe probabilidad de padecer enfermedades en el desempeño del puesto. |
| <u>Esfuerzo físico:</u> es ocasional y se utiliza en actividades como: manejo de vehículo liviano. |
| <u>Esfuerzo mental:</u> es frecuente y se utiliza en actividades como: planear, controlar, organizar, calcular, analizar, coordinar, concentración, etc. |

Relaciones de trabajo

Externas

Se relaciona con:

- CINDE, Ministerio de Comercio Exterior, y diferentes instituciones públicas y privadas.

Internas

Se relaciona con:

- Gerentes, Directores, Jefes y funcionarios de las áreas.

Formación académica

Licenciatura, preferiblemente con Maestría en Relaciones Internacionales, Comercio Internacional, Administración aduanera.

Cursos y conocimientos

- Sólida preparación en aspectos regulatorios, incluyendo temas legales, tramitológicos, impositivos, financiero-contables y migratorios relacionados con regímenes especiales de promoción de exportaciones e inversión extranjera, principalmente zonas francas.
- Etiqueta y Protocolo.
- Servicio al Cliente.
- Como hablar en Público.
- Administración Pública.

Experiencia

Experiencia de cinco años en relaciones internacionales y desarrollo de negocios. Experiencia demostrada en interacción y seguimiento con empresas. Así mismo experiencia en manejo de personal, trabajo en equipo, comunicación y funciones en donde se ha desarrollado un buen manejo del liderazgo.

| Idiomas | | | |
|---------|--------|------|----------|
| Idioma | Hablar | Leer | Escribir |
| Inglés | 100% | 100% | 100% |

| Paquetes computacionales | |
|--------------------------|-----------------|
| Paquete | Nivel requerido |
| Microsoft Office | Avanzado |

| Inducción |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Aspectos ISO 9001:2000.▪ Aspectos generales sobre PROCOMER.▪ Acciones Correctivas y Preventivas.▪ Control Documental y Registros |

| Requisitos Legales |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Licencia B1.▪ Incorporación al Colegio respectivo.▪ Pasaporte al día▪ Disponibilidad para viajar▪ Visa al día |

Competencias:

Competencias Genéricas:

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Orientación al cliente
- ✓ Orientación a los Resultados

Competencias Específicas:

- ✓ Modalidad de Contacto
- ✓ Pro actividad
- ✓ Liderazgo
- ✓ Negociación

| | |
|--|----------------------|
| Realizado por: Dirección Recursos Humanos 2009. | Aprobado por: |
|--|----------------------|