



ENTORNO GERENCIAL

BOLETÍN DEL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DIURNO

“Las tentaciones, a diferencia de las oportunidades, siempre llaman dos veces.” O. A. Battista

En la recta final

Se aproxima el fin del semestre, con su carga habitual de exámenes, trabajos, informes y exposiciones. Época de hacer cuentas, de sumar y restar décimas de notas y de pegarse uno que otro trasnocho.

¡Ánimo! Ya falta poco para culminar una etapa más en su desarrollo profesional. No aflojen la marcha aún. Como los atletas de largo aliento, recuerden que toda carrera se corre hasta el último metro.

Como decían las abuelas: “En la puerta del horno se quema el pan”.



CLADEA es el Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, entidad con más de 30 años de actividad que congrega escuelas de Latinoamérica, Norteamérica y Europa, y que proporciona un sistema de cooperación a nivel internacional con las principales instituciones académicas del mundo.

Del 20 al 22 de Octubre se celebró en Santiago de Chile la Asamblea Anual de Cladea, con asistencia del Dr. Héctor Ochoa, Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi, el Dr. Julián Benavides, Jefe del Departamento de Finanzas, el Dr. John James Mora, Jefe del Departamento de Economía y el Dr. Carlos Enrique Ramírez, Director del Programa de Economía y Negocios Internacionales.

En un hecho de gran importancia para nuestra universidad, el paper *“Efectos de la Estructura Monopolítica de los Mercados en la Evaluación de las Empresas Privatizadas: El Caso Colombiano”*, desarrollado por el Dr. Héctor Ochoa y Jaime Andrés Collazos, del Banco de la República, fue elegido como el mejor trabajo en el track de Economía, Comercio y Negocios Internacionales. En esta categoría, participan trabajos sobre entorno económico latinoamericano, desafíos macroeconómicos, políticas económicas y públicas, regulación, competitividad y generación de ventajas competitivas para países, intercambio comercial y financiero entre países, comercio exterior, negocios internacionales y empresas multinacionales.

¡Felicitamos muy efusivamente al Dr. Ochoa por este importante logro!

www.cladea.org/cladea_2005

Entendiendo la cultura norteamericana para los negocios

Adaptación de la ponencia “Entendiendo la cultura Norteamericana”, por María Carolina López y Rossi Leany Guerrero, estudiantes de último semestre de Administración de Empresas.

“En este mundo quien no avanza, retrocede.” La globalización es hoy en día lo que rige los negocios. A la hora de hacer negocios con personas de otros países debemos tener en cuenta que estos provienen de una cultura diferente a la nuestra y el conocer estas diferencias puede llegar a ser decisivo en el momento de cerrar negocios. Para hablar de algo parecido a una “Cultura de negocios Internacional” es preciso mencionar a Geert Hofstede, quien propone un modelo basado en 4 dimensiones culturales que varían perfectamente de un país a otro:

- **Distancia del Poder:** Es el grado de tolerancia de los individuos hacia la desigualdad. Una Distancia de Poder baja se refleja en poca tolerancia a las diferencias jerárquicas en el trabajo.
- **Individualismo vs. Colectivismo:** Mide los lazos entre los individuos, es decir el grado para el cual la sensación de la gente hace que tengan cuidado o cuiden de sí mismos, sus familias, sus cosas o las organizaciones a las que ellos pertenecen. En una cultura con tendencia colectivista como la nuestra tenemos “La casa”, “El carro”, “La empresa”, como si estos fueran de todos y no del verdadero propietario.
- **Masculinidad vs. Femenidad:** Grado por el cual una cultura es conducente a la dominación, la asertividad y la adquisición de cosas, versus una cultura más conducente a la gente, las sensaciones y la calidad de vida. Una cultura con tendencia a la feminidad es una cultura más cálida, que demuestra interés por el bienestar de las personas y su desarrollo.
- **Aversión a la incertidumbre:** Sensación de amenaza ante lo desconocido. Baja aversión a la incertidumbre es tolerancia a la incertidumbre; elevada aversión a la incertidumbre es fuerte preferencia por la regulación y las normas.

A continuación mencionamos ciertos tips para tener en cuenta al momento de hacer negocios con norteamericanos:

- **Beneficios:** Cuando se muestren los beneficios del negocio a un americano se deben enfatizar los beneficios propios. Hablar del dinero que se ganará, de la casa que le darán, de la beca. Al contrario de los latinos que son colectivistas y cuyos motivadores son más relacionados con el bienestar de su familia, como el estudio que les garantizará a sus hijos, la casa grande para toda su familia y los viajes familiares que se les darán cada 2 meses.
- **“El tiempo es oro”:** Los americanos tratan de hacer más en menos tiempo. Por eso, las reuniones con ellos deben ser concisas, ir directo al grano, sin decir chistes o salirse del tema, ni tampoco hablar o preguntar sobre asuntos personales.
- **La puntualidad:** Cinco minutos de retraso puede condenar una entrevista o una importante reunión de negocios. Las reuniones siempre darán inicio a la hora acordada y llegar tarde puede ser fatal para el negocio.
- **El idioma:** El inglés es el idioma de los negocios. Para una persona que no hable inglés es muy difícil hacer negocios con los norteamericanos ya que ellos no tienen la paciencia ni el “tiempo” para tratar de entender otro idioma.

COPA OETFA 2005



Arrancó con pie derecho (¿patada derecha?) la Copa Oetfa 2005 de Fútbol-6 femenino. El equipo **69**, campeón actual de su categoría, logró una gran victoria ante **Pink United**, fusión entre Chotanpsolus y New age. Fue una disputa apasionante que terminó 4-2 a favor de 69. Los goles de 69 fueron de Verónica Matta, quien anotó en tres ocasiones y Natalia Lora con un gol. Por parte de Pink United, los goles los convirtieron Paola Castaño y Liliana Viafara.

Esperamos que las jugadoras y los aficionados del fútbol disfruten este torneo. La primera jornada fue muy llamativa pero todavía falta mucho camino por recorrer. Aunque Pink United perdió, le faltan todavía dos partidos, contra San Francis y contra Macanudas, el equipo de las primiparas.

#	Equipo	PJ	PG	PE	PP	GC	GF	PTOS
1	69	1	1	0	0	2	4	3
2	Pink United	1	0	0	1	4	2	0
3	Macanudas	0	0	0	0	0	0	0
4	San Francis	0	0	0	0	0	0	0

El Viernes 4 se jugará la siguiente fecha del torneo. Esta es la programación para el resto de la Copa:

Hora	Vier 4 Nov	Sáb 5 Nov	Sáb 12 Nov	Vier 18 Nov
12:00 1:00		69 San Francis	Macanudas 69	Final
1:00 2:00	San Francis Macanudas	Pink United Macanudas	Pink United San Francis	Premiación

¡América sí... contigo! (II)

Contribución de Gustavo Adolfo Salinas, estudiante de V semestre de Administración de Empresas.



(Viene del número anterior)

A lo anterior hay que añadirle que cualquier negocio con el América debe hacerse en efectivo. No se pueden hacer transacciones bancarias porque la investigación en su contra le impide mover sus cuentas bancarias. Además se le cierran puertas por estar vinculado a un proceso judicial que involucra los Estados Unidos.

¿Quiénes, aparte de algún jeque árabe, se atreve a negociar de esta forma? A este aspecto hay que sumarle que los equipos con los que se ha negociado fichaje de jugadores no pagan cumplidamente. Esta situación se torna aún más escabrosa con la tan inesperada salida del técnico Ricardo Gareca, quien dejó a América, entre otras cosas, porque no se le pagó puntualmente a los jugadores. El presidente de América expresó su sorpresa por tan inesperada partida de Gareca después de que había asegurado en rueda de prensa que seguiría hasta el final.

En todo caso, la situación es muy difícil porque cuando la hinchada se empezaba a ilusionar de nuevo con el equipo, y estaba empezado a ir al estadio de nuevo, sucede esto y vuelve a bajar la asistencia de público. Lo cuál, en últimas, ahoga más a América en su bache económico.

Una opinión muy, pero muy personal, es que si no queremos ver a un América acabado y cerrado, debemos apoyar a esta institución que le ha dado alegrías a Colombia y a su hinchada en todas partes de mundo, a ver si retoma el camino de la fluidez monetaria y del triunfo deportivo.

¿Tienes alguna nota o artículo de tipo administrativo sobre el **Deportivo Cali**? Envía tu aporte a sborrero@icesi.edu.co en formato Word.

Próximos Eventos

Estén pendientes de los próximos eventos de interés para profesionales y estudiantes de administración de empresas:

- XI Feria del Libro Pacífico** **Octubre 28 a Noviembre 7**
 Universidad del Valle, Cali - Organizan Universidad del Valle y Fundación Cámara del Libro del Suroccidente Colombiano
 Informes: www.ferialibropacifico.univalle.edu.co
- V Festival de Rock Universitario** **Noviembre 4**
 Media Torta, Bogotá - Organiza Universia
 Informes: http://extroversia.universia.net.co/html/reportajes/rockUniversitario05/reportajeFestivalRock_01.htm
- Examen ECAES** **Noviembre 27**
 Informes: www.icfes.gov.co/

¡¡ ATENCIÓN ECAES 2005 !!

Simulacro para Administración y Contaduría: **Sábado 5 de Noviembre de 8:00 AM a 6:00 PM – ¡No faltes!**

¿Tienes algún comentario, nota o fotografía que quieras compartir? Escribe a correo del lector: sborrero@icesi.edu.co