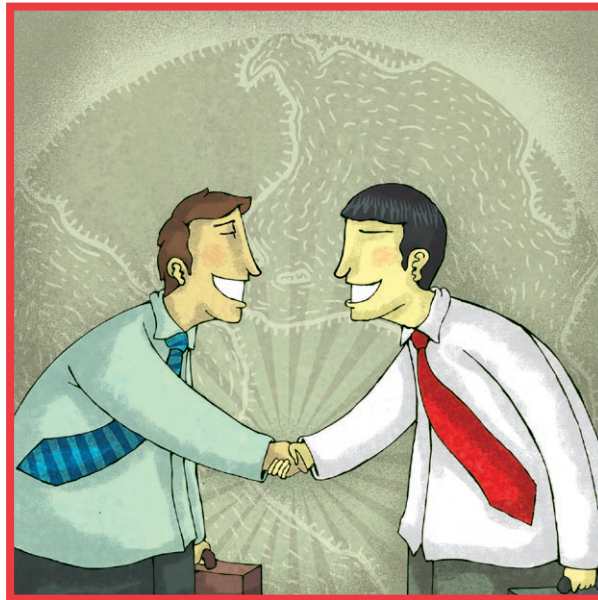




**INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
UNIVERSIDAD DE CHILE

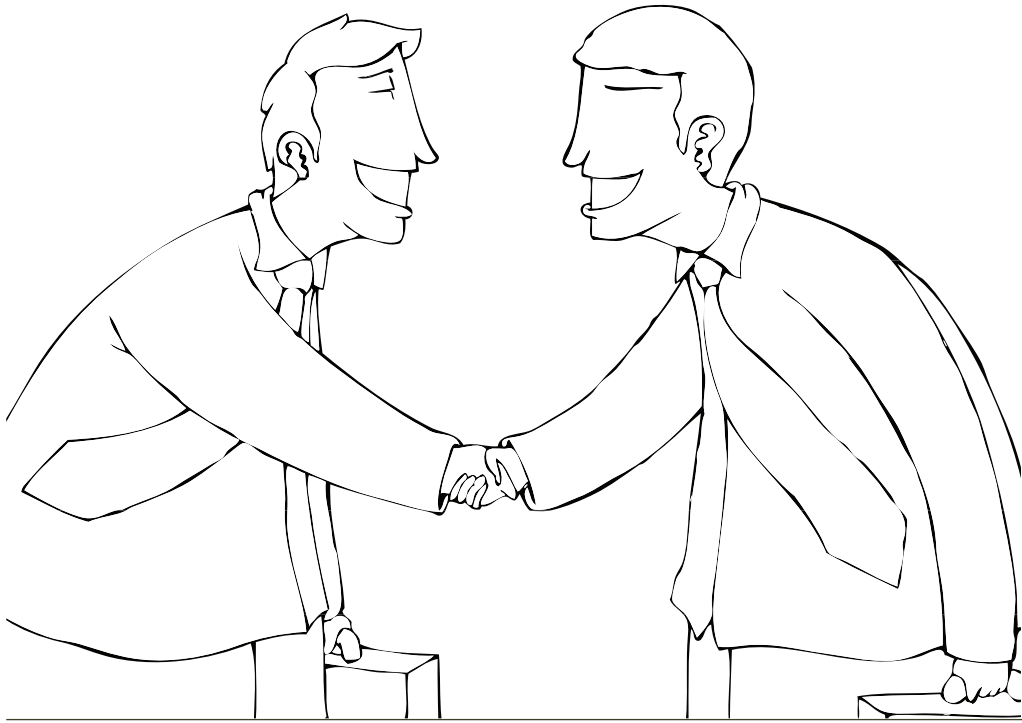
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN**



# Desarrollar negocios con japoneses

## UN ENFOQUE PRÁCTICO

2008



## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

# Desarrollar negocios con japoneses

## Un enfoque práctico

### ¿Desea hacer negocios o relacionarse con Japón?, ¿usted es analógico o digital?

Esta pregunta que parece un chiste, es muy relevante para un japonés. Un pueblo que se considera analógico. Japón es un país de casi 120 millones de habitantes, con un ingreso per cápita de US\$ 45 mil. Su historia se remonta a miles de años. Es, prácticamente, una civilización aislada, que se desarrolló en un archipiélago de 6.800 islas. Crearon su religión y cultura propias, sin contaminación alguna. Su lengua, su escritura, su educación, sus normas morales, su visión religiosa y del futuro no tienen nada que ver con las nuestras. Por ello, al visitar Japón por primera vez, usted sentirá que aunque lo que ve son seres humanos y formas civilizadas reconocibles, hay un perfume “de Marte”. Hay algo que no entiende. Son los códigos propios y crípticos, que los japoneses llaman “wa”.

### A quienes está dirigido

El curso **Desarrollar negocios con japoneses: Un enfoque práctico** está orientado a ejecutivos y profesionales de la comunidad de empresas o personas que se encuentren en los siguientes escenarios:

- a) Están desarrollando negocios con Japón y desean profundizar los mismos.
- b) Están en una fase de exploración para realizar negocios en Japón.
- c) Desean desarrollar un plan de acción para iniciar negocios en Japón.

Ello tanto en los escenarios de exportación, importación o alianzas con empresas japonesas tanto en Chile como en el extranjero.



## Diferenciación con cursos similares

Los cursos impartidos en Chile sobre negocios en el oriente o en Japón, están orientados principalmente a entregar una visión general y normalmente cultural respecto de la idiosincrasia y curiosidades de esas sociedades.

Muchos cursos son impartidos en institutos o asociaciones culturales o gremiales, y tienen más bien un objetivo didáctico y académico, orientado a lo genérico en vez de lo específico y práctico, que es lo que los negocios necesitan.

El curso que se describe en este documento es esencialmente práctico y focalizado, casi un entrenamiento, orientado a casos concretos y con objetivos fácilmente cuantificables por los asistentes según los intereses comerciales de su target de negocios. Los profesores son expertos en las relaciones con Japón, tanto desde el punto de vista empresarial como académico. Se puede apreciar en su currículum que ellos personalmente han emprendido por muchos años relaciones comerciales y académicas y poseen muchos contactos de alto nivel.

## Objetivo general

El objetivo general es que el alumno al término del curso desarrolle un conocimiento completo y práctico, que le permita establecer relaciones productivas y eficientes con japoneses en cuanto a lo específico de su interés comercial, más allá de las barreras culturales y religiosas propias del estilo japonés de relacionarse. Con ello, la empresa obtendrá una mayor productividad en términos de relación comercial, beneficiándose de los méritos de una mejor negociación y relación de largo plazo.

## Objetivos específicos

- Aprender a “comunicarse” con los japoneses más allá de los clichés propios de las formas. Ello implica diferenciar e interpretar lo que un japonés “quiere decir” versus lo que “dice”, y al mismo tiempo explicar lo que desea transmitir, “filtrando” los aspectos que podrían confundir a su contraparte.
- Entender las razones de las prácticas japonesas de negocios e integrarlas al estilo de las relaciones.
- Tener un conocimiento general de la larga historia y religión de Japón y las influencias que ellas han tenido en su particular cultura.
- Aprender a presentar un producto o negocio a un grupo de japoneses, según las reglas del “entender” japonés.
- Aprender a discutir y negociar eficientemente con un grupo de japoneses, según las prácticas propias de su usanza.
- Aprender a eliminar el “ruido” propio de una relación con japoneses, debido a la interpretación equivocada de lo que está ocurriendo y evolucionando.
- Definir los focos de su negocio para orientarlo al mundo japonés empresarial, eliminando lo superfluo para ellos y muy relevante para nosotros.
- Protocolos sociales de relaciones con japoneses y sus familias.



## Metodología del curso

La metodología del curso está basada en desarrollar mecanismos sociales esencialmente prácticos, relativos a una relación de tipo comercial con japoneses. Por ello, aparte de las charlas, se entregará material de lectura y, sobre todo, talleres de entrenamiento que permitan enfocar las relaciones en la optimización productiva de la comunicación con la contraparte, sea preparando una presentación, tácticas de negociación, protocolos de conversación y reuniones, preparación de documentos de negocios, etc..

### Customización

Como una innovación, este curso será adaptado según requerimiento customizado de cada alumno a un enfoque de su propia problemática empresarial o personal, y se apoyará a través de coaching y tutorías. De esta manera se desarrollarán las habilidades necesarias para un interés particular de un alumno, por ejemplo, si desea preparar un plan de negocios con japoneses, presentar un nuevo producto, establecer vínculos comerciales, abrir una oficina en Japón, etc.. Esta etapa estará directamente asociada a un interés específico declarado por el alumno al comenzar el curso y, en cierta forma, es una consultoría especializada para su negocio. Obviamente, por ser un curso masivo, esta etapa de desarrollará sobre la base de talleres colectivos y conversaciones grupales, incorporando la problemática a este conjunto de prácticas académicas, pero satisfaciendo en forma implícita el plan de negocios individual.

## Contenido del curso (\*)

### ETAPA I: INTRODUCCIÓN AL “WA” (3 sesiones)

Considera una introducción a la cultura japonesa y cómo se desarrolla la vida personal y profesional en ese país. Los códigos sociales y laborales. La educación y la familia.

### ETAPA II: RELACIONES DE NEGOCIOS (5 sesiones)

Considera aplicaciones prácticas de cómo relacionarse productivamente con los japoneses: desde tener una reunión de trabajo hasta desarrollar presentaciones. Pasando por tácticas de negociación y códigos de conducta y focalización en aspectos relevantes.

### ETAPA III: PRÁCTICAS DE CASOS REALES (5 sesiones)

Considera interacciones con japoneses en su mundo laboral. Ya sea en empresas japonesas en Chile, agencias de gobierno o entidades educativas y gremiales. Feedback de las reuniones y análisis táctico de las mismas.

### ETAPA IV: COACHING FOCALIZADO (7 sesiones)

Considera un coaching y entrenamiento según los intereses agregados de las personas asistentes y sus objetivos empresariales o personales. Se aplicará lo aprendido para desarrollar un plan táctico acotado al objetivo de cada alumno (en áreas de interés), a fin de que pueda llevar a cabo sus objetivos de negocio con Japón.

(\*) Los contenidos son referenciales y pueden ser cambiados. Los subcontenidos no corresponden unívocamente a una sola sesión.

### HORARIO Y DEDICACIÓN

El programa se desarrolla en 60 horas cronológicas, divididas en 20 sesiones de tres horas cada una, de 18:15 a 21:15 horas, en días lunes y miércoles.

Asimismo, el participante deberá considerar, además de las horas semanales de clases, una dedicación similar a trabajo personal, destinado a análisis de casos, revisión de material de lectura y preparación de evaluaciones.

### SISTEMA DE EVALUACION Y DIPLOMA

Cada módulo tendrá una evaluación, la que puede consistir en una prueba individual o en un trabajo individual o grupal. La nota final del curso será el promedio ponderado de estas evaluaciones. Los alumnos que cumplan los requisitos de evaluación y que exhiban un 80% de asistencia a las horas totales de clases, al término del programa recibirán un certificado y un diploma que acredita su participación, ambos otorgados por el Departamento de Ingeniería Industrial de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile.

## Profesores

### JUAN VELÁSQUEZ

El Dr. Juan D. Velásquez es profesor de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile desde 1996 hasta la fecha. Durante su vida académica, ha sido autor de más de 40 publicaciones científicas, capítulos en libros y autor del libro "Adaptive Web Site". Ha sido académico visitante del Computing Laboratory, University of Oxford, UK, y del Center for Collaborative Research, University of Tokyo, Japan. Conferencista invitado en más de 10 países y director del Web Intelligence Research Group, DII-U de Chile (<http://wi.dii.uchile.cl/>). Desde septiembre de 2005, se desempeña como Profesor Asistente del Departamento de Ingeniería Industrial (DII) de la Universidad de Chile.

Ha sido reconocido con las becas MOM-BUKAGAKUSHO y UNESCO KEIZO OBUCHI para realizar sus estudios de doctorado y post-doctorado, y es considerado uno de los 20 académicos chilenos más citados en economía y administración, siendo a su vez el más joven (fuente, El Mercurio 12/11/2006). Obtuvo durante el año 2007 el premio al mejor profesor 2006 del DII de la U. de Chile.

En el ámbito profesional, ha sido gerente socio de empresas, y ha participado en el desarrollo de proyectos tecnológicos como ingeniero asesor, jefe y gerente de proyectos y líder tecnológico, destacándose su contribución al desarrollo del Sistema de Visación Remota, de ZOFRISA, Sistema de compra en línea de COTRISA, Desregulación de las regiones extremas, Análisis de la plataforma informática de INDAP, Innova CORFO para la obtención de indicadores de sustentabilidad de la industria del Salmón, Sistema de seguimiento de becarios del Conicyt, por citar algunos. También es reconocido como uno de los expertos nacionales en bases de datos, inteligencia de negocios y minería de datos generados en la web.

Postdoctoral Fellow, Knowledge Discovery, Computing Laboratory. University of Oxford, 2005.

Doctor in Information Engineering, University of Tokyo, 2005.

Magíster en Ciencias de la Ingeniería, Mención Ingeniería Industrial, especialidad Gestión. Universidad de Chile, 2002.

Magíster en Ciencias, Mención Computación. Universidad de Chile, 2001.

Ingeniero Civil Electricista. Universidad de Chile, 1996.

Ingeniero Civil en Computación. Universidad de Chile, 1996.

Licenciado en Ciencias de la Ingeniería, Mención Eléctrica. Universidad de Chile, 1995.

Licenciado en Ciencias de la Ingeniería, Mención Computación. Universidad de Chile, 1995.

### JAI ME ALÉE G.

Graduado en Ingeniería Eléctrica en la Universidad de Chile en 1977. Trabajó entre 1978 y 1993 en el grupo Telefónica en diferentes posiciones, desde jefe de proyectos de gran escala en telecomunicaciones hasta Gerente de Ingeniería en Telefónica Empresas, pasando por Gerente de planta externa y Jefe de proyectos de alta complejidad.

En 1993 dejó Telefónica para fundar su propia compañía en 1994, TELEMULTIMEDIA (TMM), siendo la primera ".com" en Chile, proveyendo servicios y proyectos en la naciente Internet hasta el año 1997, en que TMM fue vendida. En ella, además de socio fundador, fue el CEO (Gerente General). Trabajó con empresas del Silicon Valley, nacientes en la industria de Internet.

En 1997 fue reclutado por la compañía multinacional NEC, donde se desempeñó en Chile como director comercial, hasta que el año 2000 fue ascendido a CEO y Miembro del Directorio hasta junio del año 2007, siendo el primer Gerente General latinoamericano de NEC en Latinoamérica y uno de los pocos CEO no japoneses de una compañía japonesa en Latinoamérica. Durante estos 10 años reportó directamente al directorio en Tokyo.

Desde junio del 2007, funda su consultora Eskorpion.com, dedicada a asesorar en negocios internacionales y proyectos estratégicos de TIC. También se desempeña como profesor part-time de la Universidad de Chile en el Depto. de Ingeniería Industrial, y en otras actividades empresa-universidad en la misma. Además, está asesorando a la Municipalidad de Peñalolen en el desarrollo de un cluster de microempresas. Entre julio y septiembre de este año ha dictado conferencias sobre el TLC Chile-Japón en la Cámara Chileno Japonesa y sobre la Tradición y Tecnología en Japón, en el seminario sobre filosofía y técnica de la UTFSM. Igualmente, ha asesorado al Gobierno de Japón sobre la introducción de la norma japonesa de TV Digital en Chile.

Ha publicado múltiples columnas en diferentes medios y ha concedido entrevistas en distintos medios de prensa y televisión. Ha dictado varias conferencias en distintos lugares del mundo sobre tecnologías de información, tema en el cual es experto.

Fue director de ACTI desde el año 2001 hasta el 2007. Los últimos 3 años, además, fue vicepresidente de la asociación. Formó parte del grupo creador y fundador de la agenda digital y participó activamente en su formulación como líder del grupo de uso de TIC en las empresas. Ha participado en variadas actividades gremiales y profesionales con el gobierno de Chile, incluyendo la visita presidencial del presidente Lagos a Japón el año 2002.

### EDUARDO VERA

Recibió el grado de Bachiller y Magíster en Física de la Universidad de Chile y el grado de Doctor en Física de Brown University, USA, en 1974, 1976 y 1982, respectivamente. El Dr. Vera tiene una vasta experiencia en investigación aplicada industrial y académica en Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), trabajando en USA, Japón y Chile.

En 1983, se integró al staff científico de Philips Laboratories-Briarcliff, New York, donde trabajó en circuitos integrados de poder para aplicaciones de iluminación. En 1990, se integró a los Laboratorios de Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT) en Musashino, Tokio, Japón, donde trabajó en simulaciones numéricas de dispositivos semiconductores de poder para sistemas de comunicaciones avanzadas.

Desde 1995, es director del Programa AccessNova, un esfuerzo conjunto de investigación aplicada liderado por NTT y la Universidad de Chile para el desarrollo de aplicaciones de comunicaciones avanzadas en redes de alta velocidad, que ha generado una extensa red de colaboración entre Chile y Japón.

Desde 2003, ha sido consultor técnico de la Vicepresidencia de Innovación y Desarrollo de Codelco-Chile y de la División de Investigación y Desarrollo de NTT, apoyando la alianza estratégica de Codelco y NTT en la creación de la empresa conjunta, MICOMO (Mining Information, Communication and Monitoring S.A.), para la adaptación y la implementación de tecnologías de información y comunicación avanzadas en el mercado minero.

En esta última década, ha sido un frecuente investigador visitante de los Laboratorios de NTT en Musashino, Tokio, y también profesor visitante de la Universidad de Tokio en 2005 y 2006. Actualmente, se desempeña como profesor adjunto del Departamento de Ingeniería Eléctrica y del Departamento de Ciencias de la Computación de la Universidad de Chile.

### PARTICIPANTES "ON THE JOB TRAINING"

Ejecutivos japoneses de importantes compañías y agencias japonesas, como NTT, NEC, Sony, Toshiba, Jetro, Mitsubishi, Nissan, etc.. Ellos serán confirmados al comenzar el curso.



**INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
UNIVERSIDAD DE CHILE

**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN**

**Información General**

**Directores Académicos**

Prof. Jaime Alée  
Prof. Juan Velásquez

**Coordinadora**

Cecilia Marifil

**Fecha de Inicio**

Lunes 14 de abril de 2008

**Requisitos de Ingreso**

Profesional universitario  
(carreras de al menos 8 semestres de duración)

**Documentos de Postulación**

Fotocopia del Certificado de Título  
Currículum Vitae  
Carta patrocinio de Empresa (opcional)

**Postulaciones y Matrícula**

A partir del 5 de noviembre de 2007

**Valor del Programa**

58 UF

**Informaciones e Inscripciones**

Domeyko 2359, Santiago  
Teléfonos: (562) 978 4002  
Fax: (562) 978 4080  
e-mail: [diplomas@dii.uchile.cl](mailto:diplomas@dii.uchile.cl)  
[www.diplomas.uchile.cl](http://www.diplomas.uchile.cl)

**10% de descuento**  
para quienes concreten su matrícula  
antes del 18 de enero de 2008

Patrocinio

**JETRO** Santiago