

Marketing y ventas volverían a liderar demanda de ejecutivos el próximo año

La gerente general de DBM para Perú y Chile, Inés Temple, estimó que el próximo año la demanda de ejecutivos volvería a estar liderada por el área de ventas y marketing, que a diferencia de años anteriores mostró un descenso el 2004.

Refirió que además del área de finanzas también se mantendría la demanda por el área de recursos humanos.

Explicó que el mejor desempeño de la economía (que se habría visto reflejado en una recuperación del consumo) impactó de manera positiva en los diferentes sectores, por lo que las empresas estarían enfocadas el próximo año en trabajar diversos tipos de estrategias para ganar participación en un determinado mercado.

"La recuperación de las ventas se habría dado este año por lo que se requirió de un ejecutivo especialista en administración o finanzas. Ahora las empresas se alistan a una competencia mucho más agresiva el próximo año y necesitarán poner en marcha estrategias de venta que deberán estar a cargo de un gerente comercial o un marketero", afirmó.

Cabe recordar que el managing partner de Tasa Worldwide, Adolfo Gonzales, señaló que la especialidad de geología también estaría empezando a crecer, debido a un mayor desarrollo de proyectos mineros (Gestión 21.09.04).

Perfil

Temple afirmó que todo indica que durante el 2005 el mercado de ejecutivos continuará mostrando una importante recuperación.

"Los tiempos promedio de recolocación han mejorado en comparación con el año 2003, por lo que se prevé que el próximo año será aún mejor", anotó.

No obstante sostuvo que si bien es cierto existe un mayor movimiento en el mercado de ejecutivos, éste no se restringe únicamente a nuevos ingresos.

"Se suele pensar que en los años de recuperación las empresas no dejan ir a su personal. Lo que hemos observado este año es que cuanto más exitosa sea una empresa más tenderá a reevaluar el perfil de las personas con las que trabajan, lo cual indica que hay un movimiento de contratación pero también un movimiento de salida", mencionó.

Señaló que en ese escenario las empresas no buscan necesariamente aumentar el número de profesionales sino cambiar los perfiles.

"Existe más flexibilidad en ese sentido pues lo que buscan las compañías hoy en día son ejecutivos proactivos, con capacidad de aprendizaje y de trabajar en equipo, alguien dispuesto a trabajar muchas horas", refirió tras precisar que también se busca un

ejecutivo dispuesto "a salir al campo y dejar de lado el trabajo de escritorio".

Sectores

De otro lado la ejecutiva manifestó que en el Perú como en otros países del mundo el factor edad estaría dejando de ser un factor determinante para la contratación de personal.

"Actualmente la edad no sería un factor necesariamente determinante. Antes se pensaba que habían organizaciones o personas que ponían como meta máxima los 40, sin embargo la edad no determina la capacidad o el resultado sino la actitud y los factores de personalidad", afirmó.

Respecto a la demanda por sectores señaló que se espera que el próximo año se registre una mayor actividad en los sectores de consumo masivo y finanzas, que se reflejaría también en una mayor demanda de ejecutivos.

"En el caso de consumo masivo definitivamente la recuperación en la capacidad adquisitiva del consumidor generará un mayor movimiento. En lo que se refiere a finanzas se esperan algunos cambios y fusiones en dicho sector", anotó.



Temple señaló que las empresas no buscan necesariamente aumentar el número de profesionales sino cambiar los perfiles.

alicorp®

Primera Emisión del Segundo Programa de Instrumentos de Corto Plazo ALICORP

Hasta US\$ 70'000,000

Oferta Pública de Instrumentos de Corto Plazo

Resolución CONASEV N° 047-2003-EF/84.11

alicorp S.A.A. ("alicorp" o el "EMISOR"), sociedad anónima abierta constituida bajo las leyes de la República del Perú, ha convenido emitir valores típicos a través de instrumentos de corto plazo ("Instrumentos de Corto Plazo ALICORP - Primera Emisión del Segundo Programa"), hasta por un monto máximo en circulación de US\$70'000,000 (setenta millones de Dólares Americanos) bajo el marco del Segundo Programa de Instrumentos de Corto Plazo ALICORP. Los Instrumentos de Corto Plazo - Primera Emisión del Segundo Programa se podrán emitir en una o más series de hasta US\$70'000,000 (setenta millones de Dólares Americanos) cada una. Las series de este Segundo Programa, en conjunto con las series vigentes del Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo ALICORP, no podrán sumar más de US\$70'000,000 o su equivalente en Nuevos Soles.

De acuerdo con su estatuto, alicorp tiene por objeto dedicarse a la industria, exportación, importación, distribución y comercialización de productos de consumo masivo, principalmente alimenticios y de limpieza, en sus más variadas formas, en especial los que corresponden a la industria oleaginosa, de jabones, detergentes, grasas industriales, e igualmente a la industria y comercio de trigo y/o cualquier otro cereal, en sus más variadas formas de harinas, fideos, galletas y toda clase de productos y subproductos harineros.

Se ha acordado en esta oportunidad emitir Instrumentos de Corto Plazo ALICORP bajo las siguientes condiciones:

Emisor:	alicorp S.A.A.
Monto a subastarse:	Hasta US\$ 4'000,000
Valor nominal:	US\$ 1,000 por cada instrumento de corto plazo.
Series:	Serie P.
Plazo de las series a Subastarse:	180 días calendario a partir de la fecha de emisión.
Precio de la colocación:	Bajo la par.
Rendimiento:	Será establecido por las personas designadas por el Directorio de alicorp tomando como referencia el mecanismo de colocación descrito en el Complemento del Prospecto Marco.
Prospecto Informativo:	Estará disponible para su evaluación en la oficina principal de alicorp, Credibolsa S.A.B. y en el Registro Público del Mercado de Valores.
Amortización:	100% del principal al vencimiento.
Garantías:	Garantías genéricas sobre el patrimonio de la empresa.
Clase:	Nominativos e indivisibles y anotados en cuenta en CAVALI ICLV S.A.
Clasificación de riesgo de los Valores del Programa:	Apoyo y Asociados Internacionales S.A.C.: CP-1-(pe) Pacific Credit Rating: p1-
Pagos:	Se realizarán en Dólares Americanos.
Lugar y agente de pago:	CAVALI ICLV S.A., Pasaje Acuña 106, Lima
Agente colocador:	Credibolsa Sociedad Agente de Bolsa S.A., con domicilio en Calle Centenario 156, La Molina, Lima 12.
Período de recepción de las Ordenes de compra:	Del lunes 13 de diciembre de 2004 hasta la 1:00 p.m. del miércoles 15 de diciembre de 2004.
Fecha de subasta:	15 de diciembre de 2004.
Fecha de emisión:	16 de diciembre de 2004.
Fecha de vencimiento:	14 de junio de 2005.
Plazo para la liquidación:	Hasta las 5:00 pm del día siguiente de la subasta vía transferencia a la cuenta de Credibolsa SAB indicada en las órdenes de compra.
Lugar de entrega de las órdenes de compra:	En las oficinas de Credibolsa o vía fax al 313-2915 / 625-2915. Confirmación de recepción al teléfono 313-2902.
Aviso importante:	Los montos de la presente oferta serán establecidos por el EMISOR e informados a CONASEV antes de la fecha de emisión. alicorp se reserva el derecho de suspender o dejar sin efecto la presente oferta hasta antes de la adjudicación de los valores.

Backus vs. AmBev

La Comisión de Represión de la Competencia Desleal del Indecopi denegó las medidas cautelares solicitadas por Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (UCPB) para el retiro del aire de la campaña publicitaria de Ambev Perú, en la que se afirma que en el Perú se paga la cerveza más cara de Sudamérica. Según se informó la Comisión considera que no se han presentado "elementos de juicio suficientes que permitan concluir que la afirmación hecha en el aviso publicitario pudiera ser falsa".

Credibolsa SAB SA **»BCP»**
Subsidiaria del Banco de Crédito
Agente Colocador

Banco de Crédito **»BCP»**
Agente Estructurador