

RESULTADOS ARROJADOS POR LOS CUESTIONARIOS DISTRIBUIDOS

INDICE

INTRODUCTION _____	2
I. Nivel de acogida de la proposición de proyecto _____	5
II. Áreas del conocimiento objeto del proyecto _____	6
III. Idiomas extranjeros _____	9
IV. Conocimientos en informática _____	10
V. Expectativas de los participantes, nivel de participación y dedicación _____	12
VI. En calidad de que desea participar? _____	14
VII. Cursos de capacitación y tiempo consagrado al trabajo _____	15
VIII. Remuneración esperada _____	17
IX. Comentarios, ideas y recomendaciones _____	18
X. Otras informaciones, otros participantes _____	21

INTRODUCCION

En este trabajo podran apreciar los resultados arrojados por el cuestionario (Encuesta) que distribuí el 10 de enero de 2005 y que fue a su vez compartido con miembros de la familia y allegados. Este cuestionario lo redacté como complemento de una proposición de proyecto que presente en Sarmiento Nunez & Asociados el día lunes, 10 de enero del presente. De esta reunión, a la que participaron Pedro A, Jose G y Marisela Sarmiento Sosa y Alberto Cuevas, constan documento de presentación y minutas.

El objeto de la proposición de proyecto comprende la creación de un organismo/empresa multidisciplinario(a) de consultoría y asesoramiento que conlleve a la reestructuración de Sarmiento Nuñez & Asociados ampliando su campo de acción, competencias y servicios prestados.

Fueron dieciséis (16) las encuestas que recibí debidamente completadas. Los encuestados son:

Participante encuestado(a)	Estudios, Carrera, Campo	Edad	E-mail & Website
1. Castillo, Gustavo	Emprendedor de negocios, especialidad telecomunicaciones	54 años	g.castillo@bucret.com www.bucret.com
2. Castillo Ormaechea, Gustavo Ignacio	Abogado, Post-grado de Negocios internacionales y de Desarrollo Organizacional (Gerencia para abogados)	2 de mayo de 1978	g.castillo@escaven.com
3. Corro Gonzalez, Juan German	Abogado; Licenciado en Estudios Internacionales; Master en Dirección y Administración de Empresas (M.B.A.)	5 de julio de 1970	rimax1@cantv.net
4. Cuevas Sarmiento, Jose Alejandro	Tercer año de derecho	24 de mayo de 1985	jacuevas@hotmail.com
5. Cuevas Sierva, Alberto	Economista	31 de marzo de 1948	acuevas@cantv.net
6. Gonzalez de Sarmiento, Ana Cristina	Abogada	9 de noviembre de 1955	anasarmiento@cantv.net
7. Gonzalez Zambrano, Luisa Virginia	Abogada	9 de marzo de 1947	elevegez@hotmail.com
8. Monagas, Alicia Margarita	Abogada, especialización en derecho internacional económico y de la integración y en Derecho Administrativo	26 de noviembre de 1964	aliciamonagas@cantv.net
9. Sarmiento Colmenares, Carla A	Abogada, especialista en Derecho Tributario y Financiero	8 de junio de 1972	carlasarmiento@hotmail.com
10. Sarmiento Sierra, Jose Gabriel	Abogado, Post-grado en Negocios Internacionales	11 de diciembre de 1979	josesarmiento@yahoo.com
11. Sarmiento Sierra, Luis Ernesto		20 años	luis_sarsie@hotmail.com luis_sarsie@yahoo.com
12. Sarmiento de Cuevas, Marisela	Abogada	11 de marzo de 1948	acuevas@cantv.net
13. Sarmiento Sosa, Carlos Jose	Abogado	60 años	cjss@telcel.net.ve
14. Sarmiento Sosa, Jose Gabriel	Abogado	22 de noviembre de 1945	escrisar@cantv.net
15. Sarmiento Sosa, Pedro Alejandro	Abogado	3 de mayo de 1952	escrisar@cantv.net anasarmiento@cantv.net
16. Sarmiento Viso, Daniel Enrique	Abogado	7 de diciembre de 1971	dansarvi@yahoo.com dansarvi@hotmail.com

En cada cuestionario hice comentarios y formule preguntas que envíe directamente a su titular. En los cuestionarios en los que hay interrogantes, estas fueron contestadas en los mismos cuestionarios o en email a parte a cada interesado. Si lo desean compartir estos argumentos con todos. Para una mejor comunicación, voy a crear un mailing list con los correos de todos los participantes.

Los resultados están representados en recuadros y gráficos que nos permiten observar con mayor (o menor !) facilidad si los cuestionarios son positivos, con cuántas personas contamos (incluyendo en calidad de que, en que medida, por cuánto tiempo, etc) que áreas del conocimiento son dominadas por el grupo, que servicios podrían prestarse en el futuro, etc.

He clasificado las respuestas y recuadros por tema para una mejor lectura de su contenido. Hay diez (10) subtítulos representando cada uno de los puntos objeto de evaluación.

En el décimo subtítulo, encontrarán información sobre los encabezados de los emails por medio de los cuales me fueron enviadas las encuestas. También encontrarán el nombre de varias personas que formarán parte integrante de la base de datos de expertos en quienes contaremos en caso de que nos sean atribuidos futuros proyectos. A su vez, les menciono quienes presentaron su Curriculum Vitae.

Les deseo una buena lectura !

[VOLVER AL INDICE](#)

I. Nivel de acogida de la proposición de proyecto

Este recuadro recoge las preguntas No 1 (1.1. a 1.11.) del cuestionario. Los números representados en el recuadro representan el número de respuestas, positivas y negativas. Hubo ocasiones en las que el encuestado respondió que estaba parcialmente de acuerdo con algún punto. Las oportunidades en las que no hubo respuesta (N/R) fueron pocas.

Preguntas	SI	Parcialmente de acuerdo	NO	No respondió (N/R)
1. ¿Desea participar y formar parte integrante de un organismo multidisciplinario de consultoría y asesoramiento?	16			
1.1. ¿Un organismo que preste servicios tanto legales como relativos a otras áreas del conocimiento?	15		1	
1.2. ¿Áreas tales como la construcción, la economía, el mercadeo, el turismo, la educación, la auditoría, el desarrollo, la elaboración y gestión de proyectos?	14	1	1	
1.3. ¿Un organismo formado por un pequeño grupo de personas en su mayoría abogados deseosos de trabajar con profesionales de otras carreras y complementar su actividad con el aporte de dichas personas?	15		1	
1.4. ¿Un organismo con miras a prestar servicios a personas domiciliadas dentro y fuera de Venezuela en el que los idiomas extranjeros serán muy útiles?	16			
1.5. ¿Un organismo basado en una proposición de proyecto y en un plan de acción definidos y regido por un Reglamento y un Manual para los integrantes del mismo?	16			
1.6. ¿Un organismo dirigido en principio por una sola persona quien rotará sus funciones a otras, una vez éstas hayan aprendido como manejar los recursos humanos y los servicios prestados?	11		4	1
1.7. ¿Un organismo en el que se crearán departamentos “virtuales” de no menos de dos personas cada uno y en el que se podrá trabajar desde cualquier punto “informático” con acceso a Internet?	16			
1.8. ¿Un organismo en el que la facturación será centralizada, pero basada en la pre-facturación detallada de cada uno de sus miembros?	16			
1.9. ¿Un organismo del que se podrá ser socio o asociado haciendo un aporte en especies y/o en dinero a fin de formar parte del mismo?	16			
1.10. ¿Un organismo en el que las ideas de todos serán escuchadas y evaluadas para su aprobación o desaprobación motivada?	16			
1.11. ¿Un organismo en el que se realizarán actividades muy variadas como la organización de eventos (ej. Conferencias, foros, simposios, seminarios, <i>trainings</i>), la redacción de artículos de actualidad y de separatas, libros y posiblemente la creación de una revista bimensual o	16			

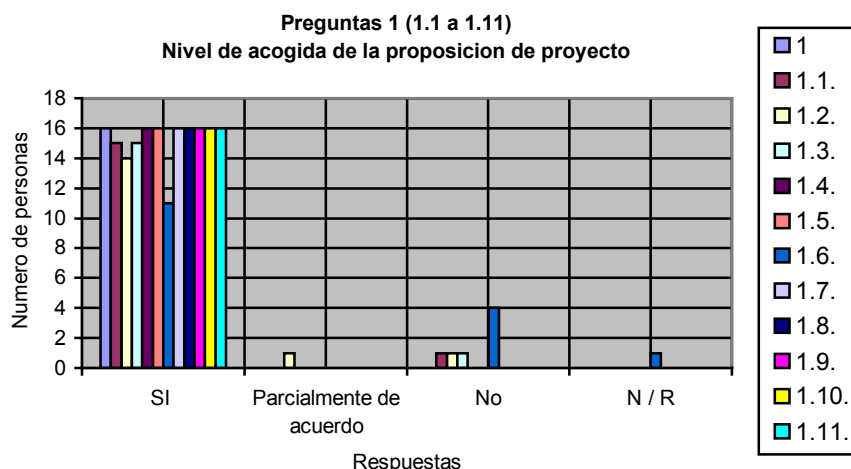
trimensual en la que sus nombres queden plasmados?				
Promedio respuestas positivas a las preguntas 1 (1.1. a 1.11)	183/192 (95.31%)			
Total, otras respuestas	-----	1	7	1

Como pueden observar, el número de respuestas positivas a la pregunta 1 (1.1. a 1.11.) de las dieciséis (16) personas encuestadas corresponde al 95% de las respuestas.

El siguiente gráfico (en la próxima página) representa las respuestas obtenidas en esta primera parte del cuestionario.

En el gráfico, cada pregunta está representada con una barra de color diferente. Por ejemplo, la pregunta 1.6. fue respondida positivamente por once (11) personas, por lo tanto podrán observar en el siguiente gráfico que la barra azul marino está representada en la parte consagrada a los « SI ». Al mismo tiempo, podrán notar que la misma barra azul marino está representada en la parte designada a los « NO » debido a las cuatro (04) respuestas negativas obtenidas y en la parte asignada a los « N/R », pues una persona no respondió a esta pregunta.

Fueron pocas las preguntas en las que la respuesta no fue un « SI ». Ello sucedió con las preguntas 1.1., 1.2., 1.3. y 1.6. En el gráfico han sido reflejadas estas respuestas...



El resultado es muy positivo. Podemos observar que la pregunta más cuestionada fue la No. 1.6., es por ello que considero que su contenido no debe formar parte de la futura proposición de proyecto.

Asimismo, podemos observar que hubo por lo menos una respuesta negativa a las preguntas 1.1. a 1.3. A su vez, una persona manifestó su acuerdo parcial con respecto al contenido de la pregunta 1.2., igualmente respondida negativamente en una ocasión. En estos casos, considero pertinente contactar a las personas en cuestión, preguntarles que los lleve a responder de tal manera. Si se debió a falta de información o de comprensión con respecto al proyecto, bastará con presentar el proyecto en su integridad y las visiones que tenemos a esas personas para ver si cambian de opinión. Una vez hayan tomado su decisión final, luego de un completo brainstorming, sabremos si estas personas están o no interesadas en continuar participando en el desarrollo de este proyecto con las variantes 1.1. a 1.3.

[VOLVER AL INDICE](#)

II. Áreas del conocimiento objeto del proyecto

El siguiente recuadro comprende las preguntas 2 (2.1. y 2.2.). La primera columna representa las posibles áreas de trabajo, la segunda representa el número de personas que citaron dichas áreas y la tercera representa el número de personas que manifestaron estar especializadas en dichas áreas.

2. En qué áreas del derecho y de otras áreas del conocimiento estaría dispuesto a trabajar?	Total respuestas positivas (Ver en la próxima columna, cuantas de estas personas son especialistas en el área)	2.1. Número de personas especializadas en el área respectiva
Derecho mercantil y de sociedades	7	3
Derecho mercantil internacional	2	-----
Comercio exterior / Negocios internacionales	7	4
Comercio electrónico	4	-----
Propiedad intelectual	3	1
Propiedad industrial	2	1
Derecho inmobiliario	3	3
Derecho tributario	2	1
Derecho de familia y menores	3	1
Derecho sucesoral	3	1
Derecho de seguros	-----	-----
Derecho civil y obligaciones	5	1
Derecho penal	2	2
Derecho social y laboral	3	1
Derechos humanos	4	2
Derecho administrativo	4	1
Derecho corporativo y empresarial	5	2
Derecho informático y nuevas tecnologías de la información y de la comunicación	2	-----
Redacción de contratos y negociación	5	4
Fusiones y adquisiciones	5	2
Litigio y casación	3	3
Mediación, conciliación y/o arbitraje	7	5
Mercadeo y publicidad	4	2
Construcción	3	2
Propiedad horizontal	3	2
Economía	3	1
Auditoría	4	2
Desarrollo, elaboración, evaluación, formulación y gestión de proyectos	5	2
Turismo	5	-----
Educación (a contar dentro del desarrollo de proyectos)	2	-----
Formación y capacitación de personas	4	1
Organización de eventos	7	3
Traducción e interpretación	5	-----
Otras áreas citadas por los participantes:	Total respuestas positivas (Ver en la próxima columna, cuantas de estas	Número de personas especializadas en el área respectiva

	personas son especialistas en el área)	
1. Derecho y legislación franceses	1	-----
2. Derecho europeo	1	-----
3. Derecho de la integración	1	1
4. Jurisprudencia	1	1
5. Cobranzas extrajudiciales	1	-----
6. Tramitación y gestión legal	1	1
7. Licitaciones públicas	1	-----
8. <i>Marketing research and strategy.</i> <i>Relationship marketing</i>	1	1
9. <i>International business development</i>	1	1
10. Consultoría en ventas y marketing (publicidad, distribución – logística, estudios de mercado)	1	1
11. Banca y finanzas	2	2
12. Mercado de capitales	2	1
13. Análisis financieros	1	1
14. Administración	1	1
15. Llevar la contabilidad de pequeñas empresas	1	1
16. Negocios y tecnologías de las telecomunicaciones	1	1
17. Computación	1	1
2.2. Investigación y redacción de estudios, reportes, análisis, etc	15	1

Podemos observar que las principales áreas, mas populares, y acogidas por gran parte de los encuestados son:

1. Derecho Mercantil y de Sociedades
2. Comercio Exterior
3. Derecho Corporativo y Empresarial
4. Conciliación, Mediación y Arbitraje
5. Organización de eventos

Considero estas áreas como las mas populares, pues entre seis (06) y siete (07) personas las marcaron como áreas en las que les gustaria trabajar.

A estas áreas, siguen aquellas en las que por lo menos cuatro (04) o cinco (05) personas manifestaron interés:

1. Comercio Electrónico
2. Derecho Civil y Obligaciones
3. Derechos Humanos
4. Derecho Administrativo
5. Redacción de Contratos y Negociación
6. Fusiones y Adquisiciones
7. Mercadeo y Publicidad
8. Desarrollo, elaboración, evaluación, formulación y gestión de proyectos
9. Turismo
10. Formación y Capacitación de personas
11. Traducción e interpretación

Hubo diecisiete (17) áreas citadas bajo “Otras” que han sido incluidas en este recuadro y tomadas en consideración en la proposición de proyecto.

Quince (15) personas manifestaron estar interesadas en el área de la investigación y redacción de estudios, reportes, análisis, etc.

Les recomiendo dar una ojeada al archivo llamado “Departamentos virtuales del organismo multidisciplinario” en donde encontrarán nueve (09) casillas o cuadros contentivos de materias agrupadas por tema. Las materias fueron tomadas de las respuestas obtenidas a las preguntas 2 (2.1. y 2.2.)

[VOLVER AL INDICE](#)

III. Idiomas extranjeros

Este recuadro corresponde a las respuestas obtenidas a la pregunta 2.3. del cuestionario.

Idioma	Leído	Escrito	Hablado
Inglés	15	10	11
Francés	7	1	3
Alemán	1	1	1
Italiano	2	1	2

Como podrán observar, la mayoría de las personas encuestadas domina el inglés, por lo que es viable tener clientela angloparlante y manejar documentos y correspondencia en inglés. En casos particulares, algunos de los encuestados podrá encargarse de clientela francoparlante, italiana y alemana.

Prácticamente todos los encuestados leen en inglés, por lo que es factible que circulemos información entre nosotros en inglés.

[VOLVER AL INDICE](#)

IV. Conocimientos en informática

Este recuadro corresponde a las respuestas obtenidas a la pregunta 2.4. del cuestionario.

Programa/Equipo	Excelente manejo del programa/equipo	Con conocimientos en el manejo de dicho programa/equipo
Windows 98, 2000, NT, XP	10	5
Power point	6	5
Excel	7	4
Word y cualquier otro procesador de textos	10	4
Access y cualquier otra base de datos	2	4
Front Page	1	1
Dream Weaver	-----	-----
Flash	-----	2
Photo Draw y cualquier otro tipo de programa para fotos	2	4
Internet como instrumento de investigación	10	3
Intranet (Novell, Microsoft Outlook)	5	4
Skype www.skype.com	2	1
Acrobat reader y acrobat writer	1	9
WinZip	2	6
Microsoft Project	-----	2
Video conferencias o webconference	1	2
Busqueda de legislación en Internet	7	3
Búsqueda de jurisprudencia en Internet	7	2
Computadora e impresora	9	3
Scanner	8	2
Grabador/quemador de CD-Roms	6	3
Video proyector para reflejar presentaciones	-----	5
Zip Drives	1	4
Llaves/tokens para almacenaje de información USB	4	3
Micrófono y webcam	5	4
Fax	7	5
Fotocopiadora	9	4
Contestadora telefónica automática	7	3

Bueeeeno...imagino que los resultados están por encima de la media nacional! Si vamos a llevar adelante el proyecto, necesitamos que sus participantes manejen con mucha facilidad los útiles básicos de programas de computación que permita la redacción de textos, la creación de presentaciones, la compresión y protección de documentos, la investigación y obtención de información desde Internet, el intercambio de información y archivos vía correos electrónicos, la comunicación vocal, escrita y visual por Internet, etc etc...

- En la mayoría de las encuestas comente que debo explicarles para que sirve y como se usa www.skype.com que es un tool importante que permite la comunicación vocal sin necesidad de costear gasto de tarifas telefónicas nacionales e internacionales (si se tiene cable, banda ancha, etc) y el programa se baja gratuitamente de Internet.
- Asimismo exprese que debo mostrarles ejemplos de portales de conferencia web con la ayuda de microfono y webcam, tool importante para la realización de conferencias sin necesidad de desplazarse.
- A su vez hable de las llaves USB para grabar información, archivos, etc que permiten su fácil desplazamiento y copia en otros PCs.
- Acrobat Writer es otro elemento que me gustaria que todos manejaran una vez conseguido el programa que permitira proteger los documentos redactados y enviados por correo electrónico.
- El conocimiento y manejo de un Intranet es importante pues una de las ideas del proyecto es poder estar conectados en un mismo servicio de mensajes y servidor que nos permita compartir documentos y tener un back-up de nuestro trabajo en un servidor.
- El programa WinZip sirve para comprimir documentos cuando estos son muy grandes (en kb o mb), el programa se baja gratuitamente de Internet.

[VOLVER AL INDICE](#)

V. Expectativas de los participantes, nivel de participación y dedicación

En este recuadro podrán apreciar las respuestas de los encuestados con respecto a sus expectativas de evolución en los próximos años y un comentario de mi parte en rojo e itálicas.

3. Por favor, indique cuáles son sus expectativas de evolución en los próximos dos (02) a cinco (05) años.

- La atención al cliente dentro del ámbito jurídico venezolano**, comunicación efectiva aplicando el CRM (*Costumer relationship management*) La atención al cliente dentro del ámbito jurídico venezolano, comunicación efectiva aplicando el CRM es básicamente la respuesta de la tecnología a la creciente necesidad de las empresas de fortalecer las relaciones con sus clientes.

Las herramientas de gestión de relaciones con los clientes (CRM) son las soluciones tecnológicas para conseguir desarrollar la "teoría" del marketing relacional. El marketing relacional se puede definir como "la estrategia de negocio centrada en anticipar, conocer y satisfacer las necesidades y los deseos presentes y previsibles de los clientes". Actualmente, gran cantidad de empresas están desarrollando este tipo de iniciativas. Según un estudio realizado por Cap Gemini Ernst & Young de noviembre de 2001, el 67% de las empresas europeas ha puesto en marcha una iniciativa de gestión de clientes (CRM). En el proceso de remodelación de las empresas para adaptarse a las necesidades del cliente, es cuando se detecta la necesidad de replantear los conceptos "tradicionales" del marketing y emplear los conceptos del marketing relacional:

Enfoque al cliente: "el cliente es el rey". Este es el concepto sobre el que gira el resto de la "filosofía" del marketing relacional. Se ha dejado de estar en una economía en la que el centro era el producto para pasar a una economía centrada en el cliente.

Inteligencia de clientes: Se necesita tener conocimiento sobre el cliente para poder desarrollar productos /servicios enfocados a sus expectativas. Para convertir los datos en conocimiento se emplean bases de datos y reglas.

Interactividad: El proceso de comunicación pasa de un monólogo (de la empresa al cliente) a un diálogo (entre la empresa y el cliente). Además, es el cliente el que dirige el diálogo y decide cuando empieza y cuando acaba.

Fidelización de clientes: Es mucho mejor y más rentable (del orden de seis veces menor) fidelizar a los clientes que adquirir clientes nuevos. La fidelización de los clientes pasa a ser muy importante y por tanto la gestión del ciclo de vida del cliente. El eje de la comunicación es el marketing directo enfocado a clientes individuales en lugar de en medios "masivos" (TV, prensa, etc.). Se pasa a desarrollar campañas basadas en perfiles con productos, ofertas y mensajes dirigidos específicamente a ciertos tipos de clientes, en lugar de emplear medios masivos con mensajes no diferenciados.

Personalización: Cada cliente quiere comunicaciones y ofertas personalizadas por lo que se necesitan grandes esfuerzos en inteligencia y segmentación de clientes. La personalización del mensaje, en fondo y en forma, aumenta drásticamente la eficacia de las acciones de comunicación. Pensar en los clientes como un activo cuya rentabilidad muchas veces es en el medio y largo plazo y no siempre en los ingresos a corto plazo. El cliente se convierte en referencia para desarrollar estrategias de marketing dirigidas a capturar su valor a lo largo del tiempo.

MG : Por eso ahora se ven tantos cargos de account manager, que no tienen nada que ver con cotaduría, contabilidad, administración o finanzas. Esas cuentas manejadas por los managers, no son mas que los clientes de la empresa.

Account = cliente. El cliente es visto como un activo, tal y como lo explica uno de los encuestados
- Una vez me gradúe podré establecer cuáles son esas expectativas.
- Consolidación del proyecto**
- Terminar el postgrado en Negocios Internacionales, Empezar un postgrado en finanzas. **En 5 años aspiro tener un puesto gerencial en alguna empresa o un negocio propio.**

• La principal expectativa radica, en la obtención de una cartera de clientes que me permita la independencia económica total en un lapso inferior a los 5 años, trabajando como Consultor de empresas en el área de Marketing y de realización y gestión de negocios y proyectos.
• Luego de 5 años no quiero trabajar más.
• La creación de valor con las oportunidades que el mercado Venezolano presenta.
• No lo tengo claro
• Consolidación del proyecto
• Como profesora universitaria, investigadora y, como juez contencioso administrativo.
• Incrementar las actividades en el área de asesoría económica y financiera.
• Entre los próximos 2 a 5 años aspiro a graduarme y tener un trabajo donde adquiera más experiencia para aportar lo mejor de mí en este proyecto.
• Desarrollo de una práctica independiente de la profesión de abogada tributarista y generar reconocimiento en la materia en Colombia y Venezuela. Posiblemente comenzar en el área docente.
• Culminar mi ejercicio profesional y pasar a una actividad de consultor.
• Continuamos en la búsqueda de la excelencia

Una (01) persona no respondió a esta pregunta

Estos comentarios me parecen muy positivos y considero que podremos contar con todos los encuestados para desarrollar el proyecto.

Preguntas	SI	NO	No respondio
3.1. ¿Desea comprometerse en el desarrollo de esta proposición de proyecto si la misma llega a concretarse?	16		
3.2. ¿Desea hacer carrera en el organismo multidisciplinario de consultoría y asesoramiento?	11	3	2
3.3. ¿Prefiere trabajar durante un tiempo limitado, de uno (01) a tres (03) años en este organismo y luego abrirse paso en otro lugar?	5	9	2

Aunado a los comentarios de los encuestados anteriormente citados podemos observar que la totalidad de los participantes desea comprometerse en el desarrollo de la proposición de proyecto si la misma se concreta. Once (11) encuestados manifestaron desear hacer carrera en el organismo multidisciplinario y nueve (09) de ellos expresaron desear trabajar en él por un tiempo mayor al de tres (03) años.

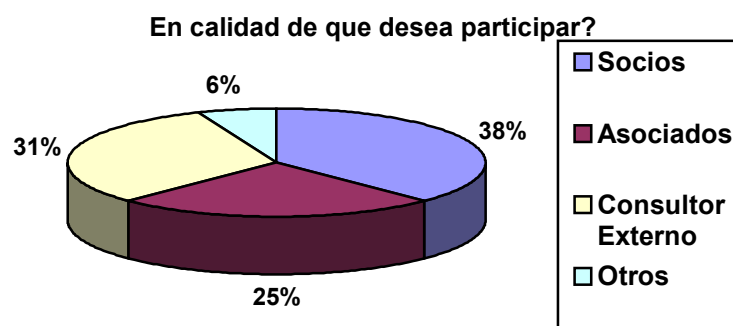
[VOLVER AL INDICE](#)

VI. En calidad de que desea participar?

Este recuadro representa las respuestas obtenidas a la pregunta 3.1.1. ¿Cuál sería su grado de compromiso?

3.1.1. ¿Desea convertirse en...	Numero de respuestas positivas
Socio?	6
Asociado?	4
Consultor externo?	5
Otro? (Asociado y/o consultor externo)	1

En el recuadro y en el siguiente gráfico podemos observar que la mayoría de los encuestados desea participar en el proyecto como Asociado o en calidad de Consultor Externo.



[VOLVER AL INDICE](#)

VII. Cursos de capacitación y tiempo consagrado al trabajo

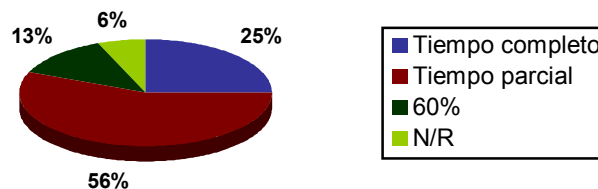
Preguntas	SI			NO
3.4. ¿Desea realizar cursos de formación y capacitación, aprender algo nuevo, superarse como profesional a través de cursos de post-grado, especializaciones, doctorados, cursos de idiomas y de otras áreas del conocimiento no relacionadas con derecho?	12			4
¿de qué tipo y sobre qué? Tres personas no respondieron a esta pregunta.	• Manejo opciones una vez que concluya las pasantías. • Perfeccionar el inglés técnico. • Postgrado en Finanzas. • Cursos de idiomas (inglés, francés e italiano), política internacional y maestría de comunicación social. • Desarrollo industrial • En primer lugar cursos diversos de computación. Dentro de mis planes está hacer post-grado pero debido a que estoy en 3 semestre no estoy en capacidad de especificar de qué rama. • En Derecho informático y nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como también en Comercio Electrónico. Hoy en día son herramientas y conocimientos básicos que le favorece al abogado internacional, la tecnología siempre avanza y hay que estar actualizado en el mundo de hoy tan competitivo en el que se encuentra. • Doctorado o postgrado en el área de métodos alternativos de resolución de conflictos. • Dominar el inglés			
¿Dónde?	En Vzla: 4	En el Extr: 5	En ambos: 2	No respondio: 1
¿De cuánta duración?	Corto plazo: 11	Largo plazo: -----	No respondio: 1	
¿Estaría interesado a trabajar a tiempo parcial o como consultor externo si la eventualidad de hacer un curso se presenta?	SI: 10	NO: -----	N / R: 6	

Doce (12) encuestados desean realizar cursos de perfeccionamiento y especialización en idiomas y en diferentes áreas del conocimiento; once (11) de los cuales desean realizar cursos de corta duración y diez (10) expresaron desear invertir una parte de su tiempo a sus cursos y otra a las actividades del organismo multidisciplinario. Nueve (09) de los participantes especificaron el tema en el que deseaban invertir su tiempo. Entre cuatro (04) y/o cinco (05) participantes espera realizar sus estudios en Venezuela, mientras que cinco (05) y/o seis (06) de los participantes aspira a cursar estudios en el exterior.

3.5. ¿Desea trabajar...	Numero de respuestas positivas
A tiempo completo?	4
A tiempo parcial?	9
80% por semana?	-----
60% por semana?	2
No respondió	1

Doce (12) de los encuestados está dispuesto a trabajar a tiempo parcial, dos (02) de los cuales desea trabajar 60% de la semana en el proyecto. Cuatro (04) encuestados desea trabajar a tiempo completo y uno de los encuestados no respondió a esta pregunta. El siguiente gráfico representa las cifras expuestas en el recuadro.

Pregunta 3.5.
Cuanto tiempo consagrarán al proyecto?



[VOLVER AL INDICE](#)

VIII. Remuneración esperada

3.6. ¿Qué salario aspira percibir mensualmente de acuerdo con la actividad que desempeñe y el grado de responsabilidad que le sea otorgado?
• Depende de la actividad laboral desempeñada.
• Depende del aporte y resultado
• Acorde al nivel de negocio (por trabajo, por facturación, por responsabilidad, por captación de clientes, etc.). Una retribución, pero no aspiro salario
• Terminar el postgrado en Negocios Internacionales, Empezar un postgrado en finanzas. En 5 años aspiro tener un puesto gerencial en alguna empresa o un negocio propio.
• Ninguno, remuneración en base a los negocios logrados y cobrados
• Porcentaje o comisión por clientes que lleguen a través de mis actividades de promoción del escritorio.
• Depende del tipo de proyecto
• Depende de las responsabilidades y por supuesto, del tiempo que deba requerir para desarrollar la actividad encomendada, razón por la cual, la hora hombre la calcularía entre 100\$ a 150\$.
• Los honorarios en mi área de trabajo varían de acuerdo con la actividad desarrollada. Si es por formulación de proyectos entre el 0,5% al 2% del monto de la inversión; si es asistencia por hora, entre \$200 a \$300; por administración de proyectos de construcción entre el 15% y 20% del monto de la obra.
• El salario que sea merecido por el trabajador
• No creo que esto se pueda estimar en este estado del proyecto.
• 30% sobre el monto de la facturación.

Cuatro (04) personas no respondieron a esta pregunta.

Una vez les presente la proposición de proyecto, retomare estas respuestas ya que deben ser discutidas con todos los miembros con la esperanza de llegar a un consenso y formular una política de remuneración.

[VOLVER AL INDICE](#)

IX. Comentarios, ideas y recomendaciones

En este recuadro podrán leer la opinión de los encuestados con respecto a la proposición de proyecto, así como también, sus respectivos aportes.

En rojo encontrarán mis comentarios y solicitudes con respecto a algunas de las observaciones de los encuestados. Espero que los encuestados reconozcan sus respuestas aquí abajo y observen mis comentarios.

3.7 ¿Desearía aportar sus ideas a la proposición de proyecto y al plan de acción del futuro organismo multidisciplinario de consultoría y asesoramiento?
De acuerdo a las necesidades del proyecto y capacidad. Comentarios: Por los momentos el enfoque pareciera demasiado jurídico. Para la incorporación de otros colaboradores resultaría conveniente un enfoque mas amplio. <i>MG: Luego de darle una ojeada a los departamentos virtuales en el archivo anexo, recomiendo me indiquen que otros temas, no juridicos, podrian formar parte de los servicios a prestar. La pregunta No. 2 de la encuesta servia para ello, pues les solicitaba incluir en la lista de temas, todas aquellas areas no mencionadas y en las que les gustaria trabajar.</i>
El proyecto es tentador por las expectativas que crea. Es una necesidad para el mundo actual contar con ese tipo de organizaciones.
Creo que hay que tener muy en cuenta la situación política del País y las proyecciones políticas. El compromiso debe ser asumido con seriedad y rigor. Se requiere mucha sinceridad por parte de los interesados. Proyectos como este son la única salvación para los profesionales de clase media. Hay que captar voluntades. Por mi parte mis derechos en SN y A están a la disposición del proyecto.
1) Uno de los servicios que podría ofrecer el escritorio, sería la de llevar contabilidad a empresas pequeñas, ya que es un servicio rentable, ya que el costo requerido para prestar dicho servicio es bajo. <i>MG: Esto ha sido incluido en las areas de conocimiento.</i> 2) Considero que la idea está muy enfocada al Derecho. <i>MG: Opino que una vez estudiadas las materias por departamento virtual, Ustedes podran incluir otros temas. Sin embargo, la pregunta 2 del cuestionario que los invitaba a incluir otros temas servia para esto...para incluir cualquier otro tema omitido en la lista y en el que les gustaria trabajar.. La encuesta obtuvo sus frutos en el sentido que 17 materias fueron incluidas en los departamentos virtuales, de las cuales 10 no estan totalmente ligadas al derecho!. A pesar de que existen muchos abogados en la familia o fuera de ella que estarían dispuestos a colaborar con este proyecto, si se va a prestar otros servicios, me parece que el nombre de “Escritorio” debería desaparecer con el tiempo (quizás no al principio), porque de no hacerse así, los potenciales clientes no lo verán como un organismo “multidisciplinario” y no tendrá el éxito esperado en lo que respecta a los otros servicios a parte del derecho que esta “Sociedad” ofrecería. <i>MG: Esto es correcto, en la reunion del 10 de enero de 2005 se planteo la modificacion del nombre de la sociedad</i></i>
Si, me gustaría colaborar en el relanzamiento de escritorio Sarmiento Núñez como institución de alto reconocimiento en el mercado Venezolano, por los valores que representa su fundador y sus socios actuales a quienes conozco y respeto por su vida profesional y personal.
Yo puedo hacer la estrategia de mercadeo en el plan de accion. <i>MG: Perfecto!!</i>

De acuerdo a las necesidades del proyecto, capacidad y tiempo efectivo disponible. Comentarios: Por los momentos el enfoque pareciera demasiado jurídico. Para la incorporación de otros colaboradores resultaría conveniente un enfoque mas amplio. <i>MG: Luego de darle una ojeada a los departamentos virtuales en el archivo anexo, recomiendo me indiquen que otros temas, no juridicos, podrian formar parte de los servicios a prestar. La pregunta No. 2 de la encuesta servia para ello, pues les solicitaba incluir en la lista de temas, todas aquellas areas no mencionadas y en las que les gustaria trabajar</i>
Lamentablemente no tengo más información, pero sin dudas aportaría mis conocimientos para coadyuvar en el éxito del organismo multidisciplinario. <i>MG: Ya respondi a esta pregunta directamente a quien la formulo</i>
Constitución de asociaciones estratégicas con profesionales de diferentes áreas a fin de prestar asistencia tanto a nivel de asesoramiento como ejecución de proyectos.
- Excelente la proposición del proyecto, de mi experiencia jurídica que tuve en Paris, pienso que es fundamental a nivel internacional las alianzas y relaciones jurídicas fuera de Venezuela, de manera que, el cliente tenga un soporte internacional óptimo a los compromisos tomados por el escritorio, el organismo multidisciplinario de consultoría y asesoramiento como se proyecta dentro del ambiente jurídico internacional? <i>MG: Ya respondi a esta pregunta directamente a quien la formulo.</i> - La idea de diversificar las áreas o dominios en un organismo multidisciplinario estoy totalmente de acuerdo, donde me encuentro parcialmente de acuerdo es que para comenzar un proyecto como este, viendo mi experiencia en Paris dentro de un escritorio que también tenía cierta diversificación, es trazar unas metas de crecimiento dentro del organismo de consultoría y asesoramiento para evaluar los campos competitivos actuales - futuros y promover o desarrollar esas áreas donde existan ciertas debilidades o espacios a conquistar. En...Caracas, el asesoramiento en la área de Educación es bastante vaga, me parece una oportunidad clave, cosa que he venido pensando desde hace varios años y que me gustaría formar parte en elaborar un departamento de educación para asesorar a los bachilleres, graduados, público en general sobre planificación de estudios a nivel nacional e internacional, este aspecto de asesoramiento tiene un gran vacío que hay que explotar creando alianzas con universidades nacionales-internacionales para programas, cursos, carreras, postgrados, doctorados, etc, brindándole al cliente mayor información a la hora de determinar el mejor ideal que le convenga planificadamente. <i>MG : Esto puede entrar dentro de la formación y capacitación, yo también he pensado en esto desde hace varios años y es especial desde que comence a recibir emails de mucha gente, que conocia o no, pidiendome informacion sobre estudios en Europa...Italia, Francia, Espagna, Suiza, etc. Estoy completamente de acuerdo y considero que formaríamos un buen sharing information's equipo en beneficio de los estudiantes venezolanos</i>
- Me parece muy buena la idea, pero a su vez me parece demasiado ambiciosa. Si la mayoría de los que participaríamos en el proyecto somos abogados creo que podríamos comenzar por prestar asesoría legal como está planteado y después ver cómo ir incorporando otro tipo de proyectos. Puede ser que no me quede claro el concepto del organismo y por eso tengo la impresión de que es demasiado ambicioso. <i>MG: Ya respondi a esta pregunta directamente a quien la formulo.</i> - No entiendo bien ni de la encuesta ni de la presentación si se trata de abrir una oficina en Venezuela y los que no estamos allá trabajar vía electrónica. Al principio pensé que todo, absolutamente todo iba a ser virtual. <i>MG: Ya respondi a esta pregunta directamente a quien la formulo.</i> - Tampoco entiendo quienes pueden participar en el Proyecto. La idea es que sean sólo miembros de la familia o también otras personas? <i>MG: Ya respondi a esta pregunta directamente a quien la formulo.</i>
Una vez conformado el equipo definitivo, se procederá a la discusión de este punto.

Cuatro (04) personas respondieron que no deseaban aportar sus ideas.

Deseo compartir estos y los comentarios transcritos en el próximo capítulo para que puedan apreciar lo que piensa cada uno de los encuestados con respecto a la proposición de proyecto.

He tomado en consideración todos los puntos mencionados a fin de realizar la proposición de proyecto.

[VOLVER AL INDICE](#)

X. Otras informaciones, otros participantes

- **Carlos Jose Sarmiento Sosa:** « La idea me parece muy interesante e innovadora como lo demuestra el hecho que te hayan contactado y así se podrían generar otros asuntos, como por ejemplo la promoción de inversiones en Venezuela. ... Creo que estos proyectos se pueden llevar adelante, simplemente, hay que entender que hay que cambiar y adaptarse a las circunstancias, nos gusten o no.... colaboraría como consultor, porque uno siempre puede sacar tiempo de algún lado. Así que puedes contar conmigo.... cuento con el apoyo y colaboración incondicional de un sabio, abogado que domina inglés y francés, que colaborará conmigo bajo unas condiciones económicas privadas entre él y yo. Eso me permitirá ampliar la gama de mi práctica profesional a Derecho Civil, Mercantil, Contratos Internacionales, etc. ...no estoy muy seguro de que haya bajado la litigiosidad en el país, sino que la competencia se lleva lo mejor, pese a que lo que no funciona es el sistema de justicia, pero en arbitraje se están dando importantes casos. ... hay que hacer algo de trading en commodities y en otras cosas como petróleo, lo que no es nada fácil pero dentro de un ambiente propenso a los negocios bajo determinadas condiciones, es posible hacer algo...»
- **Jose Gabriel Sarmiento Sosa:** « De una vez te confirmo mi interés en el asunto y mi disposición de dedicarle tiempo y otros esfuerzos. »
- **Gustavo Ignacio Castillo Ormaechea:** « Excelente labor, la idea de impulsar y ampliar el escritorio Sarmiento Nuñez, asumiendo los retos que hoy en día el mercado exige, me parece nuevamente EXCELENTE!!! mis felicitaciones. Cuenta con todo mi apoyo, me encuentro a tu disposición en lo que necesites para seguir adelante este gran proyecto. » Presento CV.
- **Gustavo Castillo:** « Los felicito por esta idea y con mucho gusto colaboro en lo que este a mi alcance con este proyecto, este proyecto de relanzar el escritorio es excelente, tú conoces mi campaña y practica de recuperar las cosas de la familia y acabar con las prácticas de no apreciar y tirar al abandono las cosas que tenemos. Es verdad que Venezuela es otra pero hay muchas buenas oportunidades en el mercado disponibles para que alguien las tome y estoy seguro que este proyecto con bases sólidas, gente capaz, honesta y servicio al cliente encontrara su oportunidad de crecimiento en el mercado.... Me gustaría complementar mi opinión con los siguientes comentarios:
 - 1) Un proyecto como el que esta planteado debe basarse en las ventajas competitivas que tiene, como el camino mas corto para empezar a tener éxito, es decir si uno es nadador empezar por competir en natación y luego si quieres competir en voleibol por ejemplo.
 - 2) Identificar las verdaderas ventajas competitivas, esto es fácil de decir pero muy difícil de identificar pero que no quede duda que las tiene y bastantes.
 - 3) Un elemento muy importante que muchas veces no es claro en las compañías de servicio como la que esta planteada es el servicio al cliente como condición necesaria para operar y tener éxito en el mercado, cuando uno pide una hamburguesa con queso y papas fritas para el almuerzo la quiere con carne de calidad, bien cocinada con queso derretido arriba, el pan caliente al lado las papas recién hechas y crujientes y todo eso en los 10 minutos siguientes de haberla ordenado y a un precio competitivo en el mercado si no mas barato, si te la sirven así tu regresas y probablemente les digas a tus amigos, si no es así la próxima ves tratas otro restaurante.”

Expertos:

- **Alicia Margarita Monagas,** abogado, desea trabajar como experta en derecho de la integración y otras ramas del derecho a nivel nacional. Presento CV.
- **Carlos Eduardo Masiá Vieweg,** abogado, Especialista en Derecho Internacional Económico y de la Integración. desea trabajar como consultor externo. Ha dedicado toda su carrera profesional a los mecanismos de defensa comercial internacional, su trabajo le ha ofrecido la oportunidad de relacionarse con autoridades de otros países. En conversaciones con mi esposo que tiene experiencia en estos asuntos, me comento que probablemente lo que se quiere conformar un gran cuerpo de expertos en diversas areas, preparar una oferta de servicios para se presentada a diversos organismos no

gubernamentales u otras empresas que contraten expertos para ejecutar proyectos de asistencia técnica a gobiernos de distintos países. Presento CV. Email: carlosmasia@cantv.net y carlosmasia@yahoo.com

- **Gustavo José Villarroel Hernández**, ingeniero electricista, “advanced school in power systems engineering”, magister scientiarum en sistemas de potencia. Presento CV. Email: conselecvenezuela@hotmail.com y gjvh@tutopia.com
- **Ing. Isidoro Rubinstein Zisman**, Ingeniero Civil. Empresa OTIRCA (Oficina Técnica de Ingeniería Rubinstein, C.A.). Presento CV Email: isidororubinstein@hotmail.com
- **Gilda Zafrany de Rubinstein**, Agente inmobiliario. «*Mi curriculum, te llegará próximamente, son 20 años de experiencia en el campo inmobiliario en Venezuela; son miles de operaciones inmobiliarias distintas y nunca le di importancia en tomar nota de ellas. ...si te puedo facilitar gente útil y preparada, por qué no lo voy a hacer.*» Email: sellrent@hotmail.com
- **Jacobo Rubinstein**, “*Mi experiencia profesional está en tres mundos diferentes y complementarios: (i) La Consultoría Gerencial, especialmente en las áreas de tecnología y estrategia de negocios. (ii) Los grandes proyectos de infraestructura de Agua, especialmente la privatización y la optimización del área comercial de los acueductos. Y (iii) la Docencia, he sido profesor del MBA en el Instituto de Estudios Superiores de Administración en Caracas. Actualmente estoy trabajando en el Edo. de Nueva York. Soy el coordinador de un Grant del Departamento de Salud del Estado de Nueva York para el establecimiento de una clínica de Servicios Primarios de Salud para las personas sin seguro, especialmente hispanos.*” One City Place, Apt. 1810, White Plains, NY 10601. Home: +1.914.997.0606; Cell. +1.917.572.0810. Email: jrubins@cantv.net Presento CV.
- **Daniel Iribarren Sosa**, Desarrollo de soluciones y portales de Internet. WSI. Cada Oficina es Independiente y Opera Bajo Licencia, Av. Fco. de Miranda, Edif. Seguros Adriática, Piso 1, Ofc. 14. Altamira, Caracas – Venezuela, Tel.: (212) 267-5163 Fax: (212) 267-5163 Email: diribarren@wsimaxwebsense.com Web: www.wsimaxwebsense.com «*Me quiero poner a la orden para el diseño y desarrollo de la presencia en Internet de este proyecto*»

Tenemos que comenzar a llenar una base de datos con expertos en diferentes áreas del conocimiento. Una base centralizada que pueda ser consultada por los miembros definitivos del organismo multidisciplinario. Yo voy a comenzar a llenarla con los nombres y datos de personas que he recibido.

Estos expertos no trabajarán en el organismo multidisciplinario permanentemente. Los mismos serán contactados cuando obtengamos proyectos que requieran experticia de ingenieros civiles, arquitectos, educadores, etc. Estas personas, una vez analizado el proyecto que se les propone, aceptarán/rechazarán la realización de la obra o servicio y nosotros (quien consiguió el proyecto y/o el conjunto de personas que trabajen fijo en el organismo multidisciplinario) ganaremos un porcentaje del valor total del proyecto.

[VOLVER AL INDICE](#)