



Luis Alberto Fing Quintana

Fecha de Nacimiento:
26 de Octubre, 1965

Edad:
49 años

Dirección Actual :
1-8-6 ARK3- 506 Okinabashi-
Cho Sakai-ku Sakai-shi 590-
0061 Osaka, Japan

Tel / Fax Japón:
Osaka : +81 72-350-0869
Tokyo: +81 34-579-0300
Tel / Fax USA:
+1 661-310-0835
Móvil:
+81 0903-615-7880

Email:
luis@nichiboku.com
Skype ID: fing_1026

Nacionalidad :
Mexicana

Lugar de nacimiento:
Estado de Sinaloa

Residencia:
Japonesa, 20 años

Redes sociales empresa:

Facebook: Nichiboku Ltd
Twitter: @nichiboku
Facebook: equipos
electromecánicos
japoneses.
Facebook: Chosei Group
Japanese Market
Twitter: @ChoseiGroup

HP: www.nichiboku.com

Curriculum Vitae

Fundador y Director de la Empresa Nichiboku Ltd., constituida y registrada en conformidad con las leyes del gobierno japonés. 14 Años de experiencia en el desarrollo con cargo gerencial.

El giro de la empresa; Web Marketing y Comercio Exterior.

Habilidades / Capacidades

Área de Mercadotecnia.(Convencional y Web Marketing)

Habilidades: Manejo de herramientas de marketing para incursión estratégica de productos y/o servicios en un mercado objetivo específico (Nacional y/o Internacional).

Experiencia: Consultoría y Representación directa de empresas privadas o a través de organismos gubernamentales para promoción de sus productos y/o servicios en mercados objetivos específicos.

Logros: Principalmente posicionar la imagen e identidad corporativa de empresas mexicanas y japonesas en los mercados globales.

Área de Comercio Internacional (Exportación e Importación)

Habilidades: Manejo de logística integrada para actividades en materia de Comercio Exterior.

Experiencia: Servicio de consultoría a fabricantes japoneses para proveeduría internacional de sus productos a plantas industriales paraestatales (Sector : Industria en General, Generación de Energía y Petróleos), desarrollo de trámites de exportación hacia diferentes países . Importación y ventas de productos mexicanos del sector alimentos en el mercado japonés (B2C: ventas on-line: RAKUTEN).

Logros: Principalmente la diversificación de mercados, incremento de exportaciones de productos electromecánicos japoneses en los mercados objetivos internacionales, y de productos mexicanos en Japón a través de actividades B2C y B2B.

Formación Académica a Nivel Superior

1984-1989	Instituto Tecnológico de los Mochis (México) Ingeniería Industrial Química
1997-1998	Kansai University Postgraduate College (Japón) Postgrado en Mercadotecnia Internacional
1998-2000	Kansai University Postgraduate College (Japón) Maestría en Comercio Internacional

Otras Capacidades: Idiomas / IT

Inglés : Alto Nivel de Escritura y Conversación (Toronto Canada)
Japonés: Nivel Avanzado Escritura y Conversación (Osaka, Japón)

I.T. : Manejo de aplicaciones, estructura y diseño de Websites
Corporativos, Base de Datos y Promoción B2B y B2C.

Participación en Actividades Altruistas

Seminarios / Talleres

Orientados a : Estudiantes de las universidades, especialmente de la facultad de negocios internacionales.

Temática : Estrategias para incursionar con éxito los productos y servicios de las empresas mexicanas en el mercado japonés.

Metodología: Mecánica sobre desarrollo de proyectos prácticos y objetivos durante la jornada del seminario y taller.

Logros: Despertar el interés de los estudiantes a través de la metodología empleada, ampliando su visión hacia la necesidad puntual que existe en la actualidad sobre la diversificación de mercados internacionales entre las empresas de nuestra región.

Orientados a : Empresas del sector productivo de exportación e instituciones gubernamentales especialmente a miembros del departamento de comercio exterior.

Temática : Estrategias para incursionar con éxito los productos y servicios de las empresas mexicanas en el mercado japonés.

Logros: Despertar el interés de los empresarios y comisionados en los departamentos de comercio exterior de las instituciones gubernamentales, a través de la metodología empleada, ampliando su visión hacia la necesidad puntual que existe en la actualidad sobre la diversificación de mercados internacionales y asociatividad para hacer competitividad internacional..

Representaciones / Alianzas Estratégicas / Convenios

2008-2010 Alianza estratégica entre COFOCE y Nichiboku Ltd.
Representación de las empresas del estado de Guanajuato del sector agroalimentario en el mercado japonés.

Integración a la Red Internacional de COFOCE
(Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato).

2011-2014 Representación de la marca líder japonesa válvulas de seguridad Fukui Seisakusho Co., Ltd. en el mercado ecuatoriano (EP PetroEcuador – PetroIndustrial)
Marketing y actividades en materia de comercio exterior (Exportación).

2014-2016 Convenio General de Cooperación Académica ITESM Campus Sinaloa -Nichiboku Ltd.
Implementación del esquema Triple Hélice. Participación de alumnos en el desarrollo de proyectos sustentables reales e materia de comercio internacional.

Misiones / Ferias Comerciales Internacionales

Participación : Soporte en misiones y ferias comerciales internacionales realizadas en Japón. (Representación de empresas mexicanas).

Medios de Comunicación

Publicaciones : Entrevistas publicadas en la sección de economía en periódicos en México (nacional Reforma y locales en Sinaloa) con temas de comercio exterior. Publicaciones en Japón en el Nikkei Shinbun, el periódico nacional de economía.

Columnista : Participación a nivel nacional en el periódico Capital de México; Finanzas Negocios y Economía. A nivel regional en Sinaloa en el Semanario la Gaceta. (Temas relacionados con negocios con Japón).

Reconocimientos

1989 : Instituto Tecnológico de los Mochis (México)
Ingeniería Industrial Química
Reconocimiento: Mejor promedio de la generación.

2008 : Galardon en el ambito empresarial, a través del programa "Sinaloenses Ejemplares en el Mundo".

