

Matching Yu, un sitio web con conciencia

Un mundo mejor y beneficios, en virtud de las pasantías y la adopción de empresas

¿Por qué Matching Yu?

La mayoría de las empresas "occidentales" lucharon con el aumento de los costos de producción y la escasez de mano de obra antes de la crisis de la pandemia. Simultáneamente, la decisión de las oposiciones políticas de traer trabajadores del extranjero debilitó el potencial de muchas empresas. En consecuencia, el factor trabajo tuvo que reducirse para muchas empresas occidentales ya que la mano de obra se volvió demasiado cara con los recientes acontecimientos. Por lo tanto, se dejó a las empresas la opción de trabajar más eficientemente, automatizar o cortar las líneas de producción.

Dar y recibir a través de la externalización

Hace décadas, algunas empresas de los antiguos mercados emergentes están entre las mejores del mundo hoy en día. Su éxito se debe principalmente al apoyo a la infraestructura, muy útil para esto fue la asistencia política. Lo que podemos aprender de esto es que "no aid, but trade" es la mejor alternativa. Por lo tanto, es muy claro que hay factores importantes además de la producción en masa altamente eficiente y las líneas de entrega.

Especialmente los EE.UU. y Europa están ahora cerrando sus fronteras a los trabajadores externos de producción de baja calificación. Las empresas deben optar ahora por la subcontratación, ya que la automatización es muy costosa, mientras que la subcontratación ahorra inmediatamente una cantidad significativa de dinero. La subcontratación sería la solución más justa también en el contexto mundial. No aid, but trade, para un mundo mejor es el enfoque más adecuado para el mundo actual porque hay una notable porción de mano de obra no utilizada. Además, la creación de una perspectiva para estos trabajadores de la producción en los países desfavorecidos evita la migración masiva por falta de esperanza. Además, el desarrollo de su país hará de estos trabajadores consumidores potenciales ricos.

¿Los trabajadores estacionales detienen la migración masiva?

No obstante, **Matching Yu** cree que a los trabajadores poco cualificados de los países menos privilegiados también se les puede ofrecer la oportunidad de trabajar como trabajadores temporales en las naciones ricas. Estos trabajadores estacionales pueden ser utilizados para dejar libres las temporadas anuales de alta demanda, como la temporada de cosecha en el sector agrícola y los períodos de mayor demanda en la industria turística. En relación con esto, el sistema de visados de trabajo estacional, según Suiza, funciona excelentemente. Los visados estacionales suizos son muy solicitados en los países menos favorecidos y esta solución, que beneficia a todos, ha aportado muchas lealtades económicas mutuas de por vida.

Matching Yu guiará y ayudará a las empresas occidentales a conceder a los países o empresas desfavorecidos una cuota de mercado justa, concentrándose en los desarrollos de alta calidad y en la investigación de nuevas tecnologías.

El resultado de un cambio de rumbo será la aparición y la aceleración de las actividades económicas en los países desfavorecidos y, paralelamente, una rápida disminución de la presión de los buscadores de empleo que quieran abandonar esos países. Esta tendencia, combinada con el retorno de profesionales bien formados, podría ser la mejor ayuda humanitaria. Por lo tanto, no hay ayuda, sino comercio.

Adoptar una empresa

Matching Yu para oportunidades y acceso. Muchos profesionales cualificados y pequeñas empresas/empresas de nueva creación en África, América Latina, Asia o Europa del Este buscan capital, o una forma de cooperación (patrocinante) para desarrollar oportunidades y lograr el acceso a los mercados económicos más fuertes.

Matching Yu se lleva a cabo bajo los auspicios de la Asociación de Comercio Justo, donde pequeñas empresas / startups y profesionales extranjeros ambiciosos, que buscan cooperación en las economías más fuertes pueden presentarse y exponerse. Sin apoyo, introducción o cooperación, las empresas y startups de los mercados emergentes se enfrentan a enormes problemas para expandirse en estos mercados externos. Por otro lado, muchas empresas occidentales están buscando acceso a estos mercados emergentes. Matching Yu, es la plataforma adecuada para una primera introducción.

La consultoría de **Matching Yu** proporcionará información global muy valiosa sobre los profesionales disponibles, nuevas ideas/productos,

soluciones de subcontratación de pequeñas empresas ocultas y nuevas empresas listas para cooperar. Buscan atención, apoyo para un mayor desarrollo, patrocinadores para nuevos mercados, o incluso adopción. También podría ser deseable una absorción. Encontrar una pareja no es tan fácil para las empresas/empresas extranjeras, pero **Matching Yu** es una herramienta eficiente.

Nombrar a un aprendiz

Muchos graduados de talento y trabajadores cualificados de todo el mundo están atrapados en sus países y carecen de oportunidades para seguir desarrollándose. Deseos de utilizar los conocimientos adquiridos para un empleo (temporal), o pasantías en el extranjero, o una asignación de externalización en su país para potenciar su experiencia. En la práctica, un período de pasantía de uno o dos períodos de seis meses en una empresa occidental ha demostrado ser sumamente eficaz para aprender la cultura empresarial moderna y la eficiencia para su posterior aplicación local. Estos pasantes son los modelos locales y, al mismo tiempo, los futuros contactos leales para la comunidad empresarial internacional.

Debido a las estrictas políticas de entrada de trabajadores extranjeros en muchos países, los profesionales talentosos y capacitados del exterior se enfrentan a enormes problemas para aplicar y tener éxito. El problema es que las estructuras para ese emparejamiento, a menudo son desconocidas o insuficientes. El énfasis de **Matching Yu** es un emparejamiento fructífero sin barreras, que une dos mundos. Ya sea para dos empresas, o un trabajador que solicita una pasantía, o un empleo. Las empresas de los mercados emergentes quieren acostumbrarse a los estándares occidentales, aprender con apoyo sobre cómo acceder a nuevos mercados. Introducir los productos del otro en el respectivo mercado nacional ofrece oportunidades para ambas partes. Los profesionales, una vez que regresen con sus conocimientos adquiridos, construirán sus países de origen.