

ESTRATEGIA DE INTER

No solo las grandes empresas contratan a internacionalistas, incluso las startups los necesitan para concretar negocios en el extranjero. El foco de la carrera no solo está en generar relaciones, sino también en cultivarlas.

ESCRIBE: FIORELLA IBERICO



Empresas grandes, medianas y hasta startups... todas tienen la necesidad de dar el gran salto al mercado internacional y requieren un experto que les ayude con ese propósito. En ese contexto aparece la figura del egresado de la carrera de Negocios Internacionales, un profesional cuyo activo máspreciado es la formación tan completa que ha recibido, ya que combina conocimientos en las áreas de negocios internacionales y administración.

En palabras de Ricardo Pérez, director de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima: "El graduado de estos estudios es el estratega de la internacionalización exitosa de una empresa". Como señala, es el responsable de formular e implementar una estrategia. No se queda en la superficie operativa de una exportación o una importación.

LIDERAZGO

De ahí que haga énfasis en la importancia de la competencia de liderazgo de estos profesionales. "Constituye una diferenciación fundamental para el desarrollo de los negocios globales, pues se requiere una visión a largo plazo y la capacidad para guiar a grupos de personas hacia los propósitos y objetivos de la organización", enfatiza.

Por su parte, James Leigh, director de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, sostiene que, para los negocios se concreten, "las

NACIONALIZACIÓN



TAREAS. No solo se trata de importar o exportar, sino sobre todo de realizar inversiones, compras y ventas, contrataciones y mucho más.

DÓNDE TRABAJAR

Empresas exportadoras, importadoras y multinacionales.

Organismos gubernamentales.

Startups o emprendimientos. Instituciones y gremios nacionales e internacionales como cámaras de comercio.

Empresas de servicios como agencias de aduanas, almacenes, compañías de transporte internacional, consultoras.

empresas han tenido que interactuar y negociar hasta lograr un acuerdo que beneficie a ambas partes". Entonces, la escalabilidad no es un hecho repentino que se logra de la noche a la mañana, es la consecución de pasos que el profesional debe ejecutar y para eso tiene que estar familiarizado con los procesos previos.

Muchas universidades ponen especial atención en la

enseñanza de estos puntos. "Nos enfocamos en la parte previa a través de cursos o incluso desde nuestra mención en Doing Business, en la cual enseñamos a nuestros alumnos cómo hacer negocios con países de la Unión Europea, Asia, Medio Oriente o Latinoamérica", explica Leigh.

Hay un matiz especial del profesional de esta carrera: su perfil versátil le abre

oportunidades para ocupar posiciones en startups. Una vez que estos emprendimientos con proyección internacional tienen un flujo de ingresos constantes, se convierten en empresas que precisan un profesional conocedor de los negocios globales para mantener una línea de crecimiento.

RELACIONES

Óscar Malca, vicedecano de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad del Pacífico, sustenta que el internacionalista no solo debe generar una relación, sino también 'cultivarla' y esforzarse por entender los mercados internacionales. "No solo se trata de comprender las variables económicas de acceso al mercado, sino también las de gestión y cultura", enfatiza.

De ahí que, en el caso de la Pacífico, se enfoquen en el aspecto cultural como una

parte básica de la gestión internacional que enseñan a sus alumnos, ya que no es lo mismo tratar con clientes europeos en el punto de origen de la negociación que con compradores sudamericanos. Comprender el componente cultural de los negocios con el extranjero es la clave de todo. La mentalidad global que aplican estos profesionales para la parte estratégica de los acuerdos es la misma con la que ejecutan las relaciones comerciales con sus futuros socios. //

PERFIL DEL ESTUDIANTE

Esta carrera es para ti, si:

Te interesa la internacionalización de las empresas.

Deseas comprender la diversidad cultural y su

impacto en los negocios.

Tienes habilidades para la negociación.

Eres creativo, te gusta planificar y te adaptas bien a entornos cambiantes.