

Más expertos en negocios internacionales

Hoy se celebra el **Día del Exportador**. Aprovechamos esta fecha para darle una mirada panorámica a la carrera más vinculada con la globalización de la economía y los tratados comerciales.

POR **Maritza Noriega**

En los primeros ocho meses del año, las exportaciones peruanas alcanzaron los US\$27.423 millones, monto superior en 23,6% al obtenido en el mismo periodo del 2016, según datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). Frente a este dinamismo comercial, y en plena expansión de las empresas hacia otros territorios, se vuelve imprescindible la participación de especialistas en Negocios Internacionales.

Estos profesionales se dedican a la gestión de los negocios globales, conocen los mecanismos de financiamiento y los instrumentos comerciales, son capaces de formular y diseñar estrategias de comercialización internacional. Hoy, su campo de acción incluye tanto organizaciones privadas como entidades estatales.

En algunas universidades, esta carrera se complementa con conocimientos en administración de empresas. Por eso este profesional puede desempeñarse en cualquier organización que se encuentre en proceso de internacionalización, es decir, que busque expandir sus

UN PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES SABE CÓMO INTERRELACIONAR ÁREAS COMO MÁRKETING, PRODUCCIÓN, VENTAS, PUBLICIDAD, CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA ELABORAR UN PLAN ESTRATÉGICO O DE NEGOCIOS.

operaciones hacia otros países, sin importar la magnitud del negocio.

Jorge Gil, director de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), explica las funciones que desempeña un egresado de dicha carrera. "Puede trabajar en todas las áreas funcionales, como márketing, producción, ventas, publicidad, contabilidad y finanzas. Lo más interesante es que sabe cómo se interrelacionan todas estas áreas al momento de elaborar un plan estratégico o un plan de negocios para el lanzamiento de un producto. Todo esto lo lleva a una visión global", afirma.

FORMACIÓN

Cada institución educativa tiene su propio enfoque. En el caso de la UPC, la preparación del estudiante de Negocios Internacionales está marcada por cuatro pilares: el conocimiento del escenario internacional, la dinámica comercial, la operatividad de las exportaciones e importaciones y el emprendimiento internacional.

Ahora bien, el mercado laboral para estos especialistas no se limita a la exportación e importación de determinados productos. Según Carlos Recuay, director de la carrera de Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Continental, "el campo laboral está en los procesos logísticos, procesos del comercio internacional, procesos de apertura de mercados y negociación".

Las actividades directas de exportación e importación tienen actividades complementarias en las cuales estos profesionales podrían desenvolverse, tales como los servicios de

SUELDO

Según las cifras del portal Ponte en Carrera, del Ministerio de Educación, el profesional en Negocios Internacionales egresado entre el 2011 y 2015 gana un promedio de S/2.877.

Esta cifra varía de acuerdo con la casa de estudios, manejo de idiomas, experiencia laboral, etc.

9,5%

fue el crecimiento

registrado en las importaciones hacia el Perú en los primeros ocho meses del año, según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

EN TÉRMINOS DE FAMILIAS DE CARRERAS, NEGOCIOS INTERNACIONALES PERTENECE A ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, QUE LIDERA –JUNTO CON DERECHO, CONTABILIDAD Y FINANZAS– LA LISTA DE AQUELLAS CARRERAS CON MAYOR PRESENCIA EN EL MERCADO LABORAL DEL PAÍS.

21

universidades

dictan la carrera de Negocios Internacionales en el Perú.

17

instituciones

son las que enseñan la carrera en el interior del país.

aduanas, agencias de carga, operaciones logísticas, navieras, líneas aéreas, banca, asesorías en proyectos internacionales de inversión, entre otras.

Por otro lado, es importante tener una visión de futuro sobre el comercio exterior del país y el mercado global. Actualmente, el Perú tiene suscritos 25 acuerdos comerciales alrededor del mundo, lo que no solo se traduce en un potencial desarrollo de las exportaciones, sino también en el crecimiento del sector empresarial nacional. Por ello, es importante considerar las nuevas tendencias y procedimientos en la negociación internacional.

De otra parte, Evans Céspedes, coordinador académico de la carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Tecnológica del Perú (UTP), sostiene que la actualización en nuevas tecnologías es imprescindible en el sector.

“Ello está condicionado por la aparición de nuevas tendencias mundiales en los negocios internacionales del si-

glo XXI, que giran en torno a la globalización, como son las alianzas estratégicas, el empleo mayoritario del outsourcing, downsizing y benchmarking; el reemplazo progresivo de la mano de obra intensiva por la tecnificada y el empleo de bienes de capital avanzados, como la robótica y sistemas con nanotecnología.”

El especialista en Negocios Internacionales también debe tener un adecuado dominio de los idiomas que más se usan en el comercio internacional. Para ello debe tener en cuenta cuáles son los países con los que mantiene negociaciones el país o la empresa en la que labora.

En ese sentido, es necesario subrayar que los principales destinos comerciales del Perú son Estados Unidos, la Unión Europea y China. Además, se debe tener en cuenta la relevancia de la economía rusa y brasileña para nuestro país. Por tanto, además del inglés, no se debe descartar el aprendizaje del chino mandarín, el alemán, el ruso y el portugués. ¿Estás preparado? ●

LOS PUESTOS QUE TE ESPERAN

Algunos de los cargos que puedes tener como experto en Negocios Internacionales son: director comercial, director logístico, consultor en investigación de mercados internacionales y representante de empresas extranjeras en el Perú o de empresas peruanas en el exterior.

ENFOQUE

María de las Mercedes Anderson

Directora de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima

Los factores políticos, económicos y de mercado que conforman el mundo globalizado tienen una dinámica muy cambiante y competitiva. Esto exige que los negocios internacionales sean desarrollados sobre la base de un esquema moderno de integración económica y comercial. En el caso del Perú, para el 2025 se estima que se habrán firmado 27 tratados de libre comercio, lo que representa el 98% del mercado internacional, y aproximadamente 50 nuevos planes de desarrollo de mercado, lo que lleva a que los negocios internacionales sean más innovadores y que no solo se encuentren enfocados en el comercio de productos, sino también en las distintas modalidades de doble vía, tales como servicios, IED, implantación comercial, franquicias u otras.

El profesional de Negocios Internacionales debe adaptarse a este mundo cambiante y asumir sus retos, así como analizar las oportunidades de negocios, la internacionalización de las empresas, la competitividad de los productos y servicios, entre otros aspectos, por lo que se requiere ser innovador, estratega, articulador de empresas, culturas y sectores.

Toda empresa que requiera crecer debe internacionalizarse. Esto aporta a la economía del país y al libre flujo de bienes, servicios, capitales, tecnología y personas. Se apoya así al desarrollo y al incremento de variables macroeconómicas, generándose interacción internacional a nivel de empresas, mercados y gobierno, y promoviendo nuevas investigaciones en temas de innovación y competitividad.



Convenios que respaldan tu perfil

La formación global de los profesionales se experimenta cada vez más fuera de las aulas y del país. **Las alianzas estratégicas** entre las universidades con instituciones internacionales ayudan a enriquecer tus aptitudes.

POR **Jesús Raymundo**

Las relaciones comerciales del Perú con el mundo aumentan cada año. Solo en el primer semestre del 2017 nuestras exportaciones crecieron 27,7%, según Mincetur. Ante esta realidad, el mercado demanda profesionales con amplia visión de negocios para entender las oportunidades y los riesgos a nivel global. Este perfil se forma desde la educación superior, mediante las alianzas internacionales que ayudan al futuro profesional a conocer el mundo y cómo negociar con él.

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

María de las Mercedes Anderson, directora de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima, comenta que las alianzas estratégicas internacionales potencian la interculturalidad como

una herramienta de gestión internacional de los profesionales. Además, aumentan su capacidad crítica y analítica de la realidad global, y mejoran sus habilidades de innovación, comunicación y liderazgo.

Estas alianzas les brindan a los estudiantes la posibilidad de crecer mediante la propuesta educativa de otros países, según Sally Gil, vicepresidenta de Relaciones Internacionales de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL). Agrega que este crecimiento se basa en la complementariedad educativa que los convenios pueden brindarle por su trayectoria, ubicación y experiencia.

Los convenios también incluyen una mirada más holística de la carrera, debido a la oportunidad de participar en debates o de intercambiar opiniones con perso-

PARA TENER EN CUENTA...

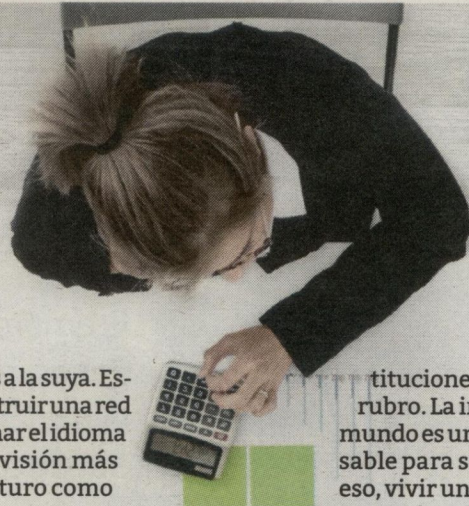
► PARA EL MBA

Son 11 las universidades extranjeras que tienen convenio con el MBA de ESAN. El participante puede llevar la segunda parte del programa en una de estas instituciones, ubicadas en seis países.

► EXPANSIÓN

Son 28 los países que integran la red Laureate International Universities, la red privada de educación superior más grande del mundo y a la que pertenece Cibertec.





BENEFICIOS INTERNACIONALES

Los posgrados con doble grado son muy valorados por los estudiantes. Este es un plus que se reconoce, más aún si la institución educativa se encuentra bien ubicada en los rankings internacionales y cuenta con acreditaciones. Así lo indica Armando Borda, director del International MBA de ESAN Graduate School of Business.

nas de realidades ajenas a la suya. Este proceso permite construir una red de contactos, perfeccionar el idioma extranjero y tener una visión más clara y precisa de su futuro como profesional.

CAPACIDADES GLOBALES

El mercado global busca profesionales que posean los conocimientos, las habilidades y las actitudes necesarias para internacionalizar sus productos y servicios en el mundo. En ese sentido, se requieren colaboradores capaces de planificar, programar y controlar las acciones de internacionalización para la sostenibilidad de la compañía, según Anderson.

Se requieren también profesionales con un bagaje de conocimientos y prácticas de gestión global de empresas e ins-

tituciones exitosas en este rubro. La interacción con el mundo es un factor indispensable para su desarrollo. Por eso, vivir una experiencia internacional puede ampliar su perspectiva, sus oportuni-

dades y las posibilidades de contar con un mejor desempeño dentro y fuera del país.

Uno de los campos donde se evidencia esta necesidad es en el de las exportaciones. En ese sentido, Berenice Cajavilca, docente de la carrera de Administración de Negocios Internacionales de Cibertec, señala que el profesional de Negocios Internacionales que desee especializarse en exportaciones tiene que conocer, como mínimo, la oferta exportable, los despachos aduaneros, los acuerdos comerciales y la logística internacional. ●

Más de

100

universidades

en el exterior poseen convenios con la Universidad Lima. Se incluyen misiones académicas, cursos virtuales y cátedras de docentes extranjeros.

Más de

260

alianzas

estratégicas académicas posee la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), distribuidas en 45 países y en los cinco continentes.

ADEX
ESCUELA

44 AÑOS FORMANDO EXPERTOS

DIPLOMADOS

- Gestión del Comercio Internacional
- Gestión Logística
- Agroexportaciones
- Gestión Aduanera
- Gestión Aduanera y Logística

CURSOS Y TALLERES

- Intensivo de Comercio Internacional **También Online**
- Gestión de Almacenes e Inventarios
- Auxiliar de Despacho Aduanero
- Liquidador de Despacho Aduanero
- Taller de Importaciones
- Taller Importando una Muestra desde China
- Taller de Drawback

PROGRAMAS IN COMPANY

- Capacitaciones diseñadas para empresas privadas y públicas.

MISIONES INTERNACIONALES: China, Panamá y Brasil.

www.adexescuela.edu.pe



Sede San Borja

Av. Javier Prado Este N° 2875
(511) 618-3344
Anexos: 6706 / 6707 / 6708 / 6710
@ adexinformes@adexperu.org.pe

Sede San Miguel

Calle Martín de Murúa 187 Ed. Maranga, 2do piso
(511) 618-3360
Anexos: 9010 / 9014
@ adexsanmiguel@adexperu.org.pe

Sede Callao

Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett
S/N Módulo C, Sector B Of. 209
(511) 618-3370 anexo: 7010 / 7011 / 7021
@ adexcallao@adexperu.org.pe

