



**¿QUÉ HACE UN NEGOCIADOR INTERNACIONAL  
DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA?  
Ensayo libre sobre el programa**

*Saidy Sánchez Muñoz<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Negociadora Internacional, Universidad Católica de Pereira. Contacto: [saidy.sanchez@ucp.edu.co](mailto:saidy.sanchez@ucp.edu.co)

Una de las primeras decisiones más difíciles que debemos tomar en la vida tiene que ver con la profesión que elegimos, pues en adelante tendremos que relacionarnos con esa decisión e influye directamente en la felicidad y la aptitud frente al trabajo.

Aunque no puedo negar que definitivamente la profesión ha definido en gran parte mi felicidad y que todos los días tengo que hacer cosas que dependen de esa decisión, nunca lo consideré una decisión difícil, aunque sí crucial.

Cuando se tiene una vocación y se descubre, las decisiones ya no dependen de todos los factores exógenos, sino de hacer en la vida lo que motiva a despertar todos los días con energía y buena actitud para enfrentar nuevos retos que nunca faltan en el camino profesional.

Dediqué cinco años a estudiar Negocios internacionales; a pesar de los esfuerzos para lograrlo, no existe arrepentimiento por haberlo hecho, porque cada día descubro nuevas facetas de esta profesión. Aunque el negociador internacional no es experto en economía, administración, mercadeo, contabilidad o logística, sabe lo suficiente de cada una de estas áreas para estar preparado en un mundo global, en el que cada vez es más importante entender la empresa desde un punto de vista integral: eso es lo que debe saber un negociador internacional.

Adicionalmente, los negociadores internacionales estamos preparados para algo que no ofrecen otras carreras: comprender que cada cultura tiene sus propias costumbres, ideales y comportamientos, y que debemos enfrentarnos y adaptarnos a

ello para establecer contactos y relaciones comerciales, políticas y sociales.

Ahora bien, la Universidad proporciona las bases para enfrentarnos al trabajo, pero cuando estamos ejerciendo la profesión a nivel laboral, el aprendizaje y los desafíos son permanentes. Es por eso que sentir verdadera pasión por la carrera que ha sido elegida cobra aún mayor importancia.

En este caso personal, terminé de estudiar Negocios en el segundo semestre de 2011, tras haber regresado a la Universidad después de prácticas de seis meses en la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, ANDI, en Bogotá, donde sin duda, descubrí el amplio mundo laboral y tuve la oportunidad de aprender al lado de un gran jefe que me llevó a enfrentar a tareas que, en ese momento, significaron grandes retos.

En 2012, regresé a la Cámara Fedemetal de la ANDI para coordinar el proyecto de realización y ejecución de un plan de negocios para los sectores siderúrgico, metalmeccánico y astillero. La propuesta de valor, diseñada por la Cámara Fedemetal bajo el liderazgo de Juan Manuel Lesmes, había sido seleccionada por el gobierno nacional para formar parte del Programa de Transformación Productiva.

De este trabajo, durante más de un año, obtuve las mejores experiencias y aprendizajes, al haber tenido la oportunidad de trabajar con excelentes personas y profesionales, como Juan Manuel, así como Luz Marina Monroy, hoy Directora General en la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN), el equipo de trabajo de IDOM, firma consultora

con quien realizamos el Plan de Negocios, y también con compañeros de la Católica que también llegaron a la ANDI con la ilusión de hacer sus prácticas y poner en práctica lo aprendido en la Universidad.

En 2013, cambié de cargo dentro de la misma Cámara Fedemetal por promoción interna, para dedicarme a nuevos temas que implicaron conocer la Cámara a nivel integral y llevar a cabo tareas que corresponden a diferentes áreas de los negocios internacionales, dentro de las cuales se destacan: normatividad de comercio exterior, tratados de libre comercio, medidas de defensa comercial, temas arancelarios, análisis estadístico, misiones comerciales, organización de ferias y eventos, así como algunos temas financieros y administrativos. Sin embargo, lo más importante de ambas experiencias fue la oportunidad de conocer a los empresarios, las instituciones y el gobierno, en trabajos que ofrecieron una visión de la economía desde la representación de estos tres importantes actores. Asimismo, en una entidad que trabaja en pro de los empresarios y del país, lo que es muy

satisfactorio al ver los resultados del trabajo realizado.

Después de estos años de aprendizajes, tomé otra importante decisión de crecimiento profesional: viajar a España para hacer un máster en Relaciones internacionales y Comercio exterior, después de haber ganado la beca Blas de Lezo para estudiantes latinoamericanos.

Un año después, acabo de terminar el máster y entregar una tesis sobre el protagonismo o antagonismo del TTIP (Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión, entre Estados Unidos y la Unión Europea) en la economía mundial.

Actualmente, en España trabajo en el capítulo ibérico del Consejo empresarial de América Latina, entidad que busca el acercamiento entre empresarios iberoamericanos para el desarrollo en la región. Desde aquí sigo aprendiendo y trabajando en algo que depende de esa gran decisión que tomé en 2007 de estudiar Negocios internacionales