

# *EDITORIAL*

Tanto para la UCP como para el Programa de Negocios Internacionales, ha sido urgente la necesidad de formar profesionales preparados para actuar dentro del modelo de negociación integrativo que garantice acuerdos de largo plazo, con competencias y conocimientos tanto del contexto internacional como nacional y regional, para que pueda interactuar en ambientes multiculturales, buscando la inserción e integración activa de la región y el país en la dinámica de los negocios internacionales.

La propuesta pedagógica intenta establecer una relación docente-estudiante donde los contenidos, los objetivos, la evaluación, la relación estudiante-estudiante y los medios, se constituyan en la estructura que propicie la formación de un profesional con sentido crítico, con un gran conocimiento de sus potencialidades y de las de los demás, con respeto por su propia cultura y por las diferentes, con las competencias necesarias para desempeñarse idóneamente en el contexto de los mercados y los negocios internacionales. Adicionalmente, la propuesta pedagógica declara al negociador internacional como un ser en proyecto, llamado a trascender, a realizarse y a transformar la realidad que lo rodea. Desde su formación humanista, el negociador internacional comprende y respeta las diferencias en la cultura de negociación, y las acoge como oportunidad para ampliar las relaciones comerciales entre las empresas de la región y las del exterior.

En concordancia con lo anterior, el Programa de Negocios Internacionales de la UCP se propone avanzar en la formación de sus profesionales en tres dimensiones: 1) General, que le permita al estudiante reconocerse como persona que puede decidir sobre el tipo de profesional que pretender ser; 2) Humanística, que propende por negociadores internacionales cimentados en criterios éticos y valores humanos (adicional a algunos de los valores misionales) y para que pueda reconocerse en su convivencia con los otros, lo cual exige el respeto por los demás, dentro la complejidad del ámbito de desempeño dadas las diferencias culturales y morales que suponen los negocios internacionales; y 3) Profesional o Disciplinar, con el apoyo al desarrollo de competencias, en términos de conocimiento y de habilidades, acordes con las exigencias del mundo actual, que le permitan al profesional de Negocios de esta universidad un saber-hacer analítico, crítico y sobre todo, propositivo.

El negociador internacional debe conocer para saber actuar, aplicar los conocimientos y las competencias adquiridas en la solución de problemas y en saber evaluar las consecuencias de las decisiones tomadas. Al conocer el contexto regional, nacional e internacional, mediante las estrategias investigativas, el futuro egresado logra comprender que el marco actual de referencia internacional exige un nuevo modelo de comportamiento de las organizaciones y de sus líderes. De allí la importancia del trabajo de colectivos, dado que esta actividad conjunta (docentes- estudiantes; estudiantes – estudiantes) posibilita entender los cambios que están ocurriendo en el contexto, analizar y explicar los factores relevantes que generan la construcción de una nueva institucionalidad en un entorno globalizado: los cambios en las preferencias de los consumidores, las transformaciones en los canales de distribución, la dinámica de la innovación y la revolución tecnológica, los cambios en la forma de competir, la aceleración de la integración financiera internacional, las reformas nacionales y privatizaciones, las alianzas, fusiones y adquisiciones.

A través de la dinámica de los colectivos, el programa busca que estudiantes y docentes indaguen y analicen problemas regionales y mundiales relacionados con el comercio y los negocios internacionales, de los que hacen parte preocupaciones como la contribución de los negocios con el exterior al crecimiento del PIB regional, y la presentación de alternativas que den solución a los problemas de producción, comercialización y competitividad de las empresas, para que puedan articularse fácilmente en los mercados globalizados.

El trabajo coordinado entre docentes y estudiantes tiene como objetivo principal establecer canales de comunicación entre la academia y la comunidad en general, que posibiliten la construcción de redes solidarias y trabajo conjunto en la búsqueda del conocimiento, focalizando todas las actividades hacia la formación de un negociador internacional integral. Es allí donde, a través de los colectivos docentes, se logran integrar las funciones de formación e investigación, puesto que esta actividad contribuye para que docentes y estudiantes profundicen en las problemáticas regionales y a partir de dicho conocimiento y comprensión de la realidad, generen alternativas de mejoramiento.

Esta dinámica de investigación formativa que se está llevando a cabo en el programa está orientada por los parámetros establecidos por la misión de la universidad, toda vez que a través de ella el futuro profesional, desde su formación como persona, aprende a encontrar su propia individualidad, pero también logrando comprender que el hombre aislado no existe, y que en el sentido de apertura, debe asumir con responsabilidad su misión de trabajo entre culturas diversas. Por lo tanto, es un ser sociable y cosmopolita, con el propósito de abrir caminos que permitan la unión entre las personas más allá de la relación comercial y de negocios.

En armonía con lo anterior y de acuerdo con los núcleos problemáticos que direccionan el quehacer académico del programa, con el estudio de tendencias de las disciplinas y con el apoyo de la Facultad de Ciencias y Administrativas, desde el segundo semestre de 2006 el Programa de Negocios Internacionales implementó y viene trabajando la estrategia pedagógica de los colectivos docentes, tiempo en el cual se ha contado con la participación activa de docentes y estudiantes en diferentes campos de problemas a lo largo de los semestres. Los temas han sido los siguientes:

- Papel que jugaron los países de Europa Occidental en el desarrollo y evolución de los Negocios Internacionales entre los siglos XV al XVIII (Semestre I, 2006-2, 2007-1).
- Papel que jugaron los imperios Británico y Francés en el desarrollo de los Negocios Internacionales entre 1789 y 1914 (Semestre II, 2007-1, 2007-2)
- El avance en el transporte y los medios de comunicación como contribución al desarrollo del comercio internacional para la época comprendida entre 1860 y 1914 (Semestre I, 2008-2, 2009-1, 2009-2)
- Interrelación entre la historia, la teoría económica, y la necesidad de las relaciones comerciales (Semestre II, 2009-1, 2009-2, 2010-1)
- Comprensión de los procesos económicos, culturales y políticos que se están desarrollando en el escenario internacional (Semestre III, 2009-2)
- El papel de la cultura en las crisis internacionales de transición del siglo XIX al XX (Semestre I, 2010-1, 2010-2)
- ¿Qué tan abiertos son los mercados latinoamericanos? (Semestre IV, 2010-1)
- Interrelación entre la historia, la microeconomía y el intercambio cultural en el período comprendido entre 1914 y 1964. (Semestre II, 2010-2)
- Relación de los aspectos macroeconómicos internos con la negociación y las estrategias de mercadeo internacional (Semestre III, 2010-2)
- Acuerdos comerciales de Colombia y los países latinoamericanos (Semestre IV, 2010-2)
- Tipo de inserción de los países Latinoamericanos en los mercados globales de bienes y servicios y financieros (Semestre V, 2010-2)

Para el programa de Negocios Internacionales es un honor poder presentarle por primera vez al resto de la comunidad educativa, algunos de los mejores productos resultantes de esta actividad, como muestra de un trabajo juicioso y que da fe del compromiso tanto de estudiantes como de docentes, con los propósitos de formación del programa y la propuesta pedagógica de la UCP.

Natalia Guzmán  
Directora del Programa - Negocios Internacionales.