

A dark-themed background featuring a world map in a lighter shade. In the foreground, there are silhouettes of several business professionals in various poses, suggesting a global business context.

NOV. 2016

**EAE** Business  
School

# GUÍA: ¿CÓMO CONVERTIRME EN UN EXPERTO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

**1**

¿QUÉ SON LOS NEGOCIOS  
INTERNACIONALES? 3

---

**2**

NEGOCIOS  
INTERNACIONALES,  
¿PARA QUÉ? 5

---

**3**

TIPOS BÁSICOS  
DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES 7

---

**4**

¿QUIERES SER UN  
EXPERTO EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES? 9

---

**5**

NEGOCIOS  
INTERNACIONALES: ÁREAS  
DE INTERVENCIÓN 12

---

**6**

SALIDAS  
LABORALES 15

---



# 01 ¿QUÉ SON LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES?

Los **negocios internacionales** son mucho más complejos que las transacciones, las ventas y los movimientos de capital que se realizan fuera de nuestras fronteras. Eso, en el fondo, se ha realizado desde la Antigüedad, cuando las culturas e imperios iban en busca de nuevos mercados e intercambiaban bienes y servicios con sus vecinos. La Historia de la humanidad está llena de episodios de ese tipo.

Tienen que ver, por supuesto, con el intercambio de bienes y servicios entre agentes de varios países, es decir, en **un escenario marcado por convenciones, conductas y normas que trascienden lo local y, a veces, lo regional.**

Sin embargo, es una práctica que tiene muchas más aristas y elementos, sobre todo si tenemos en cuenta que fenómenos como la globalización y la revolución digital han derrumbado muchas fronteras y reducido las distancias tradicionales. Es decir, quizá nunca haya existido un momento más propicio para los **negocios internacionales** que el que vivimos en la actualidad.

Lo que antes era una estrategia exclusiva de unos pocos, especialmente aquellos que contaban con los recursos y los medios suficientes, se ha convertido en una opción para muchas empresas que buscan panoramas comerciales distintos. Vamos, que salir al exterior ya no es un privilegio ni mucho menos una cuestión de azar.

Todo lo contrario, en muchos sectores del comercio es incluso una necesidad, pues la labor de ciertas empresas no se entendería sin el intercambio permanente de bienes y servicios con marcas y empresas de otras latitudes y continentes.





# 02 NEGOCIOS INTERNACIONALES, ¿PARA QUÉ?

El objetivo de este ebook es que adquieras algunas claves para convertirte en un experto en negocios internacionales del siglo XXI. Para empezar, te proponemos ir al origen del asunto, es decir, las causas por las cuales las empresas deciden emprender el arduo pero satisfactorio camino de la negociación internacional.

Como es normal, no existe una única causa. Cada empresa tiene sus propios planes, necesidades y expectativas. No siempre se busca lo mismo. Sin embargo, **sí que es cierto que incursionar en este escenario casi siempre está ligado a la expansión y el crecimiento empresarial**. Repasemos algunas de esas razones:

## EXPANSIÓN DE VENTAS

Como experto en negocios internacionales debes saber que el mercado exterior supone, en casi todos los casos, un crecimiento de las ventas. La razón de esto es más bien sencilla: afuera hay más consumidores que en los mercados locales. Sin embargo, para que esto pueda hacerse efectivo, es preciso tener en cuenta que el producto o servicio de tu compañía debe suscitar el suficiente interés en estos nuevos mercados. De lo contrario, será un salto al vacío.

## OBTENCIÓN DE NUEVOS RECURSOS

Otras veces tu motivación puede ser la búsqueda de elementos como el capital, la tecnología, la información o las estrategias de trabajo que existan en esos países a los que apuntas y no en tu propio mercado. Esto se hace generalmente cuando una empresa tiene planes de expandirse a otros lugares y aspira a una integración plena con el entorno.

## REDUCCIÓN DE RIESGOS

Sin embargo, incursionar en negocios internacionales no siempre puede ser una estrategia ofensiva o de crecimiento. También puede tener una raíz defensiva. Muchas empresas establecen nexos con compañías del extranjero con el objetivo de minimizar los riesgos de las ventas y utilidades, es decir, para abrir caminos alternativos en caso de que los negocios locales no den el resultado esperado.



# 03 TIPOS BÁSICOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

## IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

Es el principal modo de negocios internacionales que opera en el mercado. Las mercancías, sean del tipo que sea, van y vienen de un país a otro y facilitan la circulación de productos, materiales y artículos. Las grandes empresas suelen emplearse a fondo en cualquiera de los dos movimientos, mientras que otras de menor tamaño se especializan o en la recepción de productos en el exterior o en la exportación, eso sí, a menor escala.

## INVERSIONES DIRECTAS O DE CARTERA

Esta operación consiste básicamente en adquirir títulos de propiedad por fuera de nuestras fronteras a cambio de beneficios o dividendos. España, por ejemplo, tiene un alto porcentaje de empresas con inversiones fuera del país. Este tipo de movimiento puede ser de dos tipos: directa, cuando la empresa adquiere cierto número de acciones que le permiten participar en la gestión de otras compañías y asimismo disfruta de un porcentaje de sus ganancias; y de cartera, que tiene que ver con esos casos en los que la inversión se realiza en forma de pagarés, bonos o certificados de un crédito que se realiza a otra empresa y sobre el cual se espera un beneficio a corto o mediano plazo.

## IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Se trata de otra forma convencional de negocios internacionales. Sin embargo, a diferencia del primer caso, de lo que se trata es de importar y exportar servicios, es decir, bienes inmateriales que circulan entre los países. Los sectores que más exportan e importan servicios son el turismo, el transporte, la hostelería, entre otros. Un ejemplo bastante extendido en la actualidad es el de las empresas de cualquier sector que funcionan bajo la figura de las franquicias.





# 04 QUIERES SER UN EXPERTO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

Ahora bien, centrémonos en lo que tiene que ver con tu rol, es decir, en las habilidades, talentos, destrezas y conocimientos que debes adquirir tanto en la teoría como en la práctica para convertirte en un experto en negocios internacionales.

Lo primero que debes saber es que existe un altísimo interés entre los profesionales del área para mejorar su cualificación. Cada día aumenta el número de personas que se la juegan por incursionar en este entorno y alcanzar los más altos niveles de rendimiento, bien sea vinculado a un proyecto propio o compartido.

Esto tiene una explicación sencilla: **los negocios internacionales evolucionan al mismo ritmo que los mercados del siglo XXI**, caracterizados por la rapidez, la agilidad, el influjo de las nuevas tecnologías e Internet y la velocidad de la información. No sólo debes adaptarte a todo ello, sino además dominarlo.

Por lo tanto, la formación para estos profesionales no sólo pasa por adquirir aspectos técnicos de cara a las transacciones, las inversiones y los intercambios de mercancías o servicios a escala global, sino también por especializarse en ciertas categorías propias de este contexto en el que nos desenvolvemos.

Se ha teorizado mucho al respecto, pues no es fácil precisar cuáles deben ser dichas categorías. Sin embargo, casi todos los expertos en negocios internacionales coinciden en que un profesional del área no puede obviar ninguna de estas siete competencias:



## 04 QUIERES SER UN EXPERTO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

### 4.1. COMPETENCIAS ANALÍTICAS

El análisis es el que te permitirá interpretar las distintas situaciones a las que tengas que enfrentarte y definir tus estrategias de actuación. Los mercados no se comportan todas las veces de forma estable; debes emplearte a fondo para comprender cada uno de sus movimientos y ponerte un paso por delante de ellos. También debes tener una alta capacidad de deducción, es decir, ir de lo general a lo concreto y materializar tus soluciones o estrategias en tu propia empresa.

### 4.2. COMPETENCIAS TÉCNICAS

Son aquellas que adquirimos durante nuestro proceso formativo y que hacen referencia a campos como las finanzas, el mercadeo, el marketing, la contabilidad, las inversiones en bolsa o la economía global, entre otros.

### 4.3. COMPETENCIAS CONCEPTUALES

Las competencias conceptuales se adquieren conociendo el terreno y actuando en él. Si aspiras a ser un experto en negocios internacionales, debes desarrollar una capacidad específica para interpretar situaciones abstractas y materializarlas en estrategias de actuación y nuevas ideas. Recuerda que la dirección de negocios no sólo se realiza en el plano de las estadísticas y los números; es, ante todo, una labor pragmática.

### 4.4. COMPETENCIAS ÉTICAS

El marco de actuación de cualquier director de negocios internacionales debe ser la ética. Todo lo que haga debe responder a unos valores específicos y atender a las reglas, normas y directrices que operen en el mercado al que aspira a incorporarse. Esto se traduce en un liderazgo moral, un compromiso con la conciliación, una preocupación por el bienestar, una integridad profesional óptima y, antes que nada, un respeto por el entorno en el que se realiza la actividad comercial.

### 4.5. COMPETENCIAS HUMANAS

Los encargados de los negocios internacionales no sólo deben gestionar sus propios equipos de trabajo, sino también encarar acuerdos con agentes externos. Esto supone el desarrollo de habilidades sociales como la empatía, la buena comunicación, la gestión del talento, la motivación, el trabajo en equipo y otras tantas propias de la negociación en el plano internacional. Es decir, la parte humana de los negocios.

### 4.6. COMPETENCIAS GLOBALES

Si tomas la decisión de hacer negocios fuera, es importante que amplíes tu visión del mundo y de cómo concibes tus relaciones. Por ejemplo, seguramente debes adaptarte a nuevos escenarios, con sus reglas y tradiciones específicas, así como a códigos sociales y culturales. También es normal que adoptes herramientas propias de la negociación internacional, tales como el manejo de idiomas, el protocolo, la gestión de tiempos y tu capacidad para el manejo de las nuevas tecnologías. Sentarte a una mesa de negocios con estas competencias es una garantía de éxito.

### 4.7. COMPETENCIAS CREATIVAS

Por último, no olvides que por más que tu labor se centre en la rama financiera y otras afines, nunca debes perder de vista que sigues siendo un gerente de empresa, y que es importante dejar espacio para la innovación y las nuevas ideas. La creatividad no es exclusiva de las artes; también se puede crear en los negocios y abrir nuevas vías en las que nadie había reparado antes. En eso consisten estas competencias.



# 05 NEGOCIOS INTERNACIONALES: ÁREAS DE INTERVENCIÓN

DE LO ANTERIOR SE DERIVA EL HECHO DE QUE EL PROFESIONAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES NO SE ESPECIALIZA SÓLO EN TRANSACCIONES E INTERCAMBIOS EN MERCADOS EN EL EXTRANJERO. SU LABOR ES MUCHO MÁS TRANSVERSAL Y COMPLEJA SI TENEMOS EN CUENTA LOS ENORMES RETOS A LOS QUE SE ENFRENTA EN EL DÍA A DÍA DE LA NEGOCIACIÓN.

Las habilidades que hemos mencionado en el apartado anterior no son gratuitas. Todo lo contrario, nos dan una idea de hasta dónde es capaz de influir un profesional de esta rama y cuáles son las principales áreas en las que puede desempeñarse. Palabras más palabras menos, mencionemos algunas de ellas:



## 04 NEGOCIOS INTERNACIONALES: ÁREAS DE INTERVENCIÓN

### ▪ GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Es necesario saber cómo operar dentro del marco internacional. Un profesional de los negocios internacionales debe ser un experto en las dinámicas que rigen esta actividad, aunque sin olvidar que cada contexto tiene singularidades y características propias.

### ▪ ECONOMÍA INTERNACIONAL

Los negocios internacionales no se entienden sin la deriva de la economía mundial y todos los agentes que intervienen en ella. Hacer negocios es también estar al día en las novedades, las tendencias y las perspectivas a corto, medio y largo plazo que se vislumbren desde este plano.

### ▪ ESTUDIO DE MERCADO

Los negocios internacionales conforman un mercado en sí mismo que requiere, como cualquier otro, un estudio previo, una labor de análisis, una valoración de sus dinámicas y los competidores y, en últimas, una estrategia de actuación por parte de cada empresa. No se incursiona porque sí en él; es el resultado de una etapa previa de estudio.

### ▪ ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

El profesional de esta rama no puede olvidar que su línea de acción debe ser estratégica, es decir, algo que vaya más allá de lo meramente puntual y sea capaz de integrar a todo un equipo en unos objetivos concretos. Su labor no sólo depende de él, sino de un conglomerado de acciones bien planificadas y coordinadas.

### ▪ MACRO/MICROECONOMÍA

También es fundamental que se mueva con fluidez y acierto en los terrenos de la macroeconomía y la microeconomía. Aunque su actividad se centre más en una de ellas, no puede obviar cualquier conocimiento o tendencia que surja en estos dos niveles. Sea cual sea su idea de negocio, ésta siempre estará inserta tanto en lo micro como en lo macro.

### ▪ DERECHO PARA LOS NEGOCIOS

La legislación es un punto fundamental en los negocios internacionales. Los códigos de actuación, las normas, las leyes, los marcos de referencia y otras prácticas deben ser dominadas por un profesional de esta área; son su herramienta principal a la hora de saber las posibilidades que le ofrece un contexto determinado.

### INNOVACIÓN EMPRESARIAL

Se relaciona con las competencias creativas a las que aludíamos antes. La labor de comercio internacional no debe ser vista sólo como un intercambio en el sentido literal del término; el mercado exterior, sea cual sea su orientación, siempre es una oportunidad para la innovación de las empresas y la puesta en marcha de nuevas ideas. De hecho, en muchos casos no se entiende lo uno sin lo otro; innovación como motor del comercio exterior.



## 06 SALIDAS LABORALES

COMO VEMOS, LA FORMACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES ES UNA DE LAS MÁS COMPLETAS EN LA ACTUALIDAD. ABARCA DESDE ASPECTOS TÉCNICOS Y ESPECIALIZADOS DE LAS TRANSACCIONES, LAS OPERACIONES Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN MERCADOS A GRAN ESCALA HASTA HABILIDADES HUMANAS PROPIAS DE LA ÉPOCA EN LA QUE VIVIMOS.

Las habilidades que hemos mencionado en el apartado anterior no son gratuitas. Todo lo que es lógico que te preguntes cuáles serán las principales salidas laborales una vez hayas completado tu formación en esta rama, sobre todo si aún no cuentas con el capital ni la experiencia suficiente para pilotar tu propio proyecto.

Pues bien, tenemos excelentes noticias para ti. Formarse en negocios internacionales no sólo te proporciona las herramientas necesarias para desempeñarte con éxito en este campo, sino también una amplia gama de posibilidades laborales. Veamos cuáles son:



- **POSICIONES GERENCIALES EN MULTINACIONALES**, pues los negocios de este tipo casi siempre van ligados a labores estratégicas y de largo alcance. No todos los profesionales acceden a estos puestos.
- **TAREAS DE ECONOMÍA GLOBALIZADA** para empresas que requieran asesoría o acompañamiento en temas de comercio exterior, inversión en bolsa, paquete accionario o finanzas internacionales, entre otros.
- **ORGANISMOS INTERNACIONALES** y otras instituciones públicas o privadas que se dediquen al apoyo de la gestión comercial internacional.
- **DEPARTAMENTOS COMERCIALES DE MULTINACIONALES** cuya labor sea definir las pautas para ingresar en un mercado, diseñar las estrategias y, sobre todo, llevar a cabo la labor negociadora como tal.
- **PONER EN MARCHA UN NEGOCIO PROPIO** sustentado en una forma particular de entender las relaciones internacionales. Si esta es tu línea, puedes elegir dos opciones: desarrollar ideas innovadoras en mercados existentes o, en cambio, identificar nuevos nichos de mercado exterior y explotarlo al máximo gracias a la materialización de una idea disruptiva.

ESTE ES, A GRANDES RASGOS, EL CAMINO QUE DEBES RECORRER SI ASPIRAS A CONVERTIRTE EN **UN EXPERTO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**. TEN PRESENTE QUE LA FORMACIÓN ES UN ASPECTO AL QUE SE LE OTORGA CADA DÍA MÁS VALOR Y QUE NO SÓLO TIENE QUE VER CON LOS CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS DE LAS FINANZAS Y LA ECONOMÍA, SINO TAMBIÉN CON HABILIDADES HUMANAS COMO LA GESTIÓN DEL TALENTO Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

**¡HAZLO AHORA!**

**WWW.EAE.ES**

902 47 46 47

BARCELONA C/ ARAGÓ, 55 - 08015 / C/ TARRAGONA, 110 - 08015

MADRID C/ JOAQUÍN COSTA, 41 - 28002



---

**EAE** Business  
School