**MAESTRIA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PERFIL DE EGRESO**

* Comprender y aprehender lo trascendente de lo que representa hoy la economía internacional, la integración y las negociaciones en la construcción del bienestar de las sociedades es importante conocer cómo se organizan las relaciones entre los países con la finalidad de atrapar nuevo patrimonio. Esto requiere un dominio agudo de diferentes técnicas que permitan obtener los mejores resultados para el Estado y para las empresas que intercambian en los mercados y en un marco de las relaciones multilaterales y bilaterales. Con esta estructura de aprendizaje, se adquiere el dominio básico de paradigmas, teorías, categorías o sistemas conceptuales, métodos y lenguajes de integración del conocimiento, la profesión y la investigación; ámbitos que desarrollará el futuro profesional de este programa de posgrado.
* Proponer diferentes metodologías de negociaciones comerciales internacionales que impliquen al Estado y a las empresas (inversión privada) reconocer la aplicabilidad económica, es necesario usar técnicas específicas que faciliten la construcción de estrategias y su ejecución de forma eficiente; en efecto se requiere manejar la parte sensible de la estresante actividad: La Agricultura, El Origen, La Valoración Aduanera, La Propiedad Intelectual. También es clave entender y dominar el funcionamiento y su articulación política de: La Unión Europea, La Integración Económica en la Región, la Convergencia entre la Comunidad Andina y el Merco Sur, Los Tratados de Libre Comercio. Todo esto se desarrolla con diferentes matices desde la parte teórica que podemos distinguir en los módulos y desde la parte práctica lo podemos evidenciar desde los talleres.
* Evidenciar las herramientas de análisis para la toma de decisiones en las negociaciones internacionales, es importante que transversalmente se vea el rigor metodológico para la experimentación (Formulación, evaluación y viabilidad de los proyectos, la Metodología de la investigación, los Métodos y prácticas de Evaluación, la Compensación, las Técnicas de Compensación, la Técnica de Negociación, Solución de Diferencias y la Metodología para el Desarrollo de Tesis). Ello permite adquirir las capacidades cognitivas y las competencias investigativas para forjar conocimiento en quienes se desempeñan o pretenden desarrollarse en la Economía Internacional y en la Integración Comercial y Económica, razón por la cual se complementan con las “líneas de investigación”.
* Negociadores y profesionales que conviven en la más alta dinámica mundial en el marco de la participación en los mercados internacionales y en la construcción de acuerdos y alianzas comerciales para cambiar la trayectoria de déficit persistente y profundo en la Balanza de Pagos. Esto acompañado de una gran capacidad de organización de procesos de internacionalización de empresas encaminado a internacionalizar la economía. De aquí que tenemos que actualizar el criterio teórico-técnico para la Internacionalización de la Empresa, la Competitividad y los Negocios Internacionales. Requerimos el estudio de las Fuentes de Financiamiento y la Investigación de Mercados. En adición tenemos los instrumentos y los sistemas que compensan la Prospectiva comercial y financiera. Esto se complementa con el manejo de la tecnología de información que demanda instrumentar mecanismos de negociación para lo cual se estructuran Los PANEL lo que integra y desarrolla toda la capacidad aprendida precisar los intereses sin importar la cultura en la cual estemos implicados desde la negociación. Esto es así para alcanzar, como valor y principio en el marco del dialogo de saberes, el Análisis y evaluación empresarial, que integra lo intercultural, el pensamiento universal, crítico, creativo y el respeto a los derechos del buen vivir.