

El Desarrollo de la visión Global

Visión Global, es reconocer y reaccionar ante las oportunidades internacionales y poseer conocimientos ante las amenazas de los competidores extranjeros en todos mercados y emplear con eficiencia las redes internacionales de distribución.

La visión global se logra considerando los siguientes aspectos:

- La recompensas del Marketing Global.
- Empresas Multinacionales
- Ambiente externo que enfrentan los mercadologos globales
- La Mercadotecnia global por la empresa individual
- La mezcla del Marketing Global
- El impacto de Internet.

Conceptos

• La recompensa del Marketing Global

- Marketing global está dirigido a diferente mercados por todo el mundo
- Global: adquirió un nuevo significado, se refiere a movilidad y competencia ilimitada en los campos sociales, negocios e intelectuales.

• Empresas Multinacionales

- Empresas que participan con gran energía en el Comercio Internacional mas allá de la exportación e importación de recursos, bienes y servicios, debido a su enorme tamaño, recursos tecnológicos y financieros. Estas empresas ejercen un enorme influencia en la economía mundial.

Su ventaja es que pueden reducir costos laborales, problemas industriales y aprovechas la nueva tecnología de estandarización del Marketing Global. Plantea que los mercados en todo el mundo se hacen cada vez más parecidos.

• Ambiente Externo que enfrentan los mercadologos globales

Dichas factores incluyen:

- La Cultura
- Desarrollo Económico Tecnológico
 - Sociedad Tradicional
 - Sociedad Preindustrial
 - La Economía en despegue
 - La Sociedad en vías de industrialización
 - La Sociedad totalmente Industrializada
- La estructura política
- La composición demográfica
- Los recursos naturales
- **La Mercadotecnia global por la empresa individual**

Una compañía considerará el ingreso en el mercado global solo después de que su administración tenga un conocimiento sólido del ambiente global. Ejemplo: ¿Cuáles son sus opciones de venta en el extranjero?, ¿Qué tan difícil es el Marketing Global?, ¿Cuáles son los riesgos y ventajas asociadas con ella?

Razones por las que las compañías se vuelven globales

- Para obtener más utilidades
- Para obtener ventajas competitivas ante otras compañías
- Porque los mercados nacionales están saturados

Métodos para ingresar al mercado global

– Exportación

- Licencias (Franquicias)
- Contacto por manufactura
- Empresa de riesgo compartido
- Inversión Extranjera Directa

• **La mezcla del Marketing Global**

Para tener éxito, las empresas que intentan ingresar en el comercio exterior deben sujetarse a los principios de la mezcla del marketing, considerando la información reunida en los mercados extranjeros. Los elementos de la mezcla de Marketing son:

- Producto–Promoción
 - Un producto, un mensaje
 - Invención de un producto
 - Adaptación de un producto
 - Adaptación de un Mensaje

- Precio

- Dumping
 - Trueque

- Plaza (Distribución)

– Canales de distribución

• **Impacto de Internet**

Descubrir la influencia del Internet en el Marketing Global:

- En muchos aspectos Globalizarse es fácil que nunca.

Abrir un sitio de comercio electrónico en Internet pone a una empresa de inmediato en el mercado internacional.

- El avanzado software de traducción de lenguas puede hacerse accesible a todos los sitios a diversas personas del mundo.

- Las promesas de Comercio sin fronteras y la nueva Economía Internet aún se ven limitadas por las antiguas reglas y hábitos del comercio entre paredes.

Conclusiones

- En la actualidad la mayoría de las empresas tienen como objetivo globalizarse a nivel mundial, para incrementar ingresos y establecerse como líderes en el mercado global.
- La globalización de mercados solo se puede lograr utilizando la mejor tecnología, comunicación, recursos humanos, financieros y plan de marketing adecuados tomando en consideración la cultura de cada país.